БИРЖИ и БАНКИ

БЕЛОРУССКАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА

№9 (352) 10 февраля 1997 года понедельник

СЕГОДНЯ

БОЛЬШАЯ ИГРА, ГДЕ ЧИНОВНИКИ — ПЕШКИ

Тихое перемещение Инессы Дробышевской с кресла министра здравоохранения на должность сенатора вовсе не означает, что человек устал, решил отдохнуть, что пришло время мыслить глобально. Инесса Михайловна была смещена со своей должности после серьезных разборок, связанных с поставками в страну медицинской техники и оборудования. Причем Инесса Дробышевская стала не первым чиновником, потерявшим кресло в этой неравной борьбе.

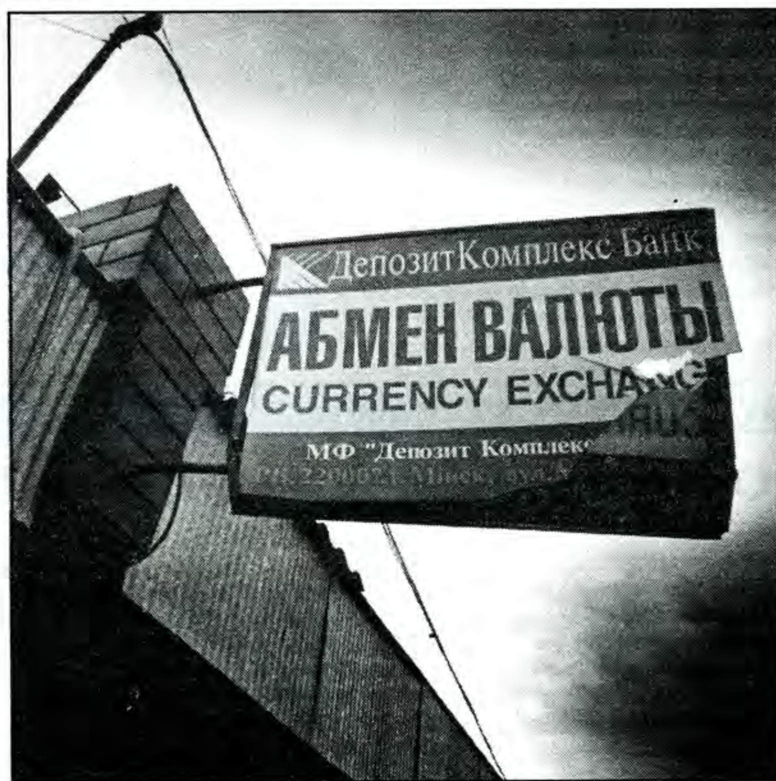
стр. 5

СОБЫТИЕ НОМЕРА

ВАЛЮТЧИКИ ПОЛУЧИЛИ «ДЕКРЕТНЫЙ ОТПУСК»

Павел ШЕРЕМЕТ, Иван КАШКАН

Александру Лукашенко не дают спокойно работать лавры великих революционеров. Белорусский президент решил управлять ситуацией в тихой до него стране при помощи декретов. Правда, из-за этого ситуация все больше приобретает характеристики революционной. Пока неизвестно, кто в конечном счете пострадает, однако совершенно очевидно, что декрет N1 «О мерах по обеспечению порядка при осуществлении валютно-обменных операций» осложнит жизнь многим гражданам Беларуси.



Первые жертвы

Следует отметить, что наступление властей на операторов «черного» валютного рынка ожидалось давно. «БДГ» последний раз об этом предупреждала в конце января. По правде сказать, белорусский президент свои намерения особо и не скрывал. Можно долго обсуждать экономическую неграмотность многих советников Александра Лукашенко, которая не позволяет им заглянуть в завтрашний день, или рассуждать о текущем политическом моменте, которому сегодня подчинены все экономические решения властей, но определенная логика в действиях государственных структур тем не менее присутствует. Уже год идет медленное, но верное ужесточение валютной политики. Рынок наличных продаж остается последним сектором, где государственные органы бессильны. Уличные меняльы в сознании некоторых людей из президентского окружения после ареста председателя правления Национального банка Тамары Винниковой стали главными врагами стабилизации курса белорусского рубля.

Государственные мужи всегда ломали голову над тем, как привлечь в официальный оборот сбережения населения. За последние несколько лет только Богданкевичу удалось в начале 1995 года добиться здесь некоторых успехов: несколько месяцев длился «депозитный бум». Однако весь прошлый год население, наоборот, старательно оберегало свои валютные сбережения от государственной заботы. По скромным подсчетам специалистов Национального банка, на руках у граждан Беларуси находится около $1 млрд. Еще большими темпами рос оборот «черного» валютного рынка. Темпы роста испугали в середине прошлого года белорусских банкиров, и они предложили Национальному банку разрешить банкам покупать валюту у населения по рыночному курсу, а разницу между фиксированным курсом и реальным отдавать государству -- лишь бы валюта шла через финансовые структуры, а не через «черный» рынок. Тогда и появилось пресловутое «комиссионное вознаграждение». Но долго выдержать этот двойной валютный стандарт государство не смогло. Катастрофическая нехватка валюты заставляет пойти не по пути нормализации экономических отношений (что требует системных мер и времени), а усилить конфискационную политику. Что мы теперь и имеем.

Подписав свой первый декрет «О мерах по обеспечению порядка при осуществлении валютно-обменных операций», Александр Лукашенко в очередной раз продемонстрировал решимость действовать вне рамок правового поля, в том числе, ради достижения поставленных целей, нарушая собственную Конституцию.

Впрочем, по информации «БДГ», проект этого декрета был подготовлен в недрах налоговой инспекции и управления по борьбе с экономической преступностью МВД. Получается, что сами же борцы с валютчиками придумали себе чрезвычайные полномочия, а президент лишь узаконил их неограниченные права. Эти методы спецслужб уже стали хрестоматийными: чем хуже обстановка в стране, тем больше прав требуют себе МВД, КГБ и налоговая полиция.

Результаты деятельности МВД и Главной налоговой инспекции по выполнению указа президента от 25 января 1996 года N31 «О совершенствовании государственной денежно-кредитной политики» довольно скромны. Например, за 9 месяцев прошлого года в сфере обращения валюты сотрудниками милиции выявлены следующие нарушения: вскрыто 238 фактов нарушения установленного порядка проведения валютных операций, на «менял» составлено 4180 административных протоколов. Общая сумма штрафов, наложенных на «валютчиков», составила BLR 4 млрд. 825 млн.

Кроме того, в результате спецмероприятий по борьбе с незаконными валютными операциями милицией изъято: BLR1 млрд. 514 млн., RUR206 млн., $69 тыс., DEM13 тыс. Всего же за весь минувший год выявлено 297 фактов нарушения установленного порядка валютных операций. Об изъятых суммах милицейская статистика пока умалчивает. Видимо, эти сведения тоже не очень впечатляющие.

Несмотря на то, что борьбу правоохранительных и налоговых органов с валютчиками нельзя назвать успешной, власти тем не менее не отказались от замыслов укрощения валютного курса сугубо карательными мерами. Теперь, издав декрет N1, Александр Лукашенко предоставил милиционерам, налоговикам и контролерам фактически неограниченные права в борьбе с валютчиками.

Окончание на стр.4

ВИЗИТЫ

СОСТАВ ДЕЛЕГАЦИИ ВНУШАЕТ ДОВЕРИЕ

Ольга ТОМАШЕВСКАЯ

10 февраля начался визит в Минск миссии Всемирного банка. Главный эксперт по Беларуси Джон Хансен прибыл в столицу Беларуси в конце прошедшей недели.

Состав миссии долго обсуждался. В результате в него вошли влиятельные во Всемирном банке фигуры -- директор 4-го европейского департамента Бэзил Кавальски, исполнительный директор Люк Хублю, начальник отдела Джеймс Харрисон. Такие представительные делегации уже давно не посещали нашу страну. Это значит, что в зависимости от результатов визита будет определяться дальнейшая политика банка по отношению к Беларуси.

Намечены встречи представителей Всемирного банка в Минэкономики, Нацбанке, ключевых министерствах. Не исключено, что члены миссии встретятся с Александром Лукашенко.

Судя по всему, Всемирный банк настроен по отношению к нашей стране благожелательно и намерен сделать все возможное, чтобы активизировать сотрудничество. Необходимо лишь ответное желание белорусского руководства встать на путь экономических реформ, без которых переговоры об активизации сотрудничества с международными финансовыми организациями станут попросту бессмысленными.

ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ

ПОТРЕБЛЕНИЕ ПРЕВЫШАЕТ ПРОИЗВОДСТВО

Андрей МАХОВСКИЙ

На прошлой неделе состоялась расширенная коллегия Министерства внешнеэкономических связей. На совещании были подведены итоги внеэкономической деятельности Беларуси в прошлом году. Реальные результаты существенно отличаются от официальных победных реляций правительства.

Самой тревожной тенденцией прошлого года было названо увеличение дефицита внешнеторгового сальдо. В торговле практически со всеми странами значительно возрос импорт и сократился экспорт. Например, если в 1995 году в сальдо с Украиной было положительным и составляло $38 млн, то за 1996 год оно стало отрицательным и выросло до $411 млн. Общий объем импорта увеличился на 20%. В торговле со странами дальнего зарубежья превышение импорта над экспортом составило 30%.

Еще более значительно выросло отрицательное сальдо в торговле со странами СНГ. В прошлом году поставки белорусских тракторов снизились на 77%; автомобилей -- на 88%; химических волокон -- на 84%. Главные причины такого положения, по мнению специалистов министерства, -- резкое увеличение себестоимости белорусской продукции и денежно-кредитная политика правительства. Выгодными статьями белорусского экспорта по-прежнему остаются лишь древесина, текстиль и казеин.

При резком сокращении экспорта в прошлом году существенно увеличились объемы импорта. Особенно это ощущалось в торговле продовольственными товарами. Так, продукции животноводства из стран СНГ было поставлено на сумму $80 млн. Импорт продовольствия из стран дальнего зарубежья увеличился в два раза. Самыми популярными импортируемыми товарами являются алкоголь и табак. Белорусской таможней было изъято 500 тысяч декалитров незаконно ввозимых алкогольных напитков.

В общем, ссылки белорусских властей на то, что продовольственный кризис обусловлен исключительно вывозом белорусского продовольствия за границу, по меньшей мере безосновательны. Импорт продовольствия в течение всего прошлого года существенно превышал экспорт. Основная причина заключается в том, что при сокращении производства в Беларуси не произошло одновременного снижения уровня потребления. Этим же объясняется и резкий рост отрицательного сальдо внешнеторгового баланса по прочим позициям.

СОТРУДНИЧЕСТВО

«ЛУКОЙЛ» И «ЮКОС»: ПОСЛЕДНЯЯ ПОПЫТКА

Отдел информации «БДГ»

Еще в начале минувшей недели казалось, что в отношениях между Беларусью и основными поставщиками нефти в нашу страну -- компаниями «ЛУКойл» и «ЮКОС» -- пробежала черная кошка. И вот очередная новость. В конце февраля должна состояться встреча Александра Лукашенко с президентом российской нефтяной компании «ЛУКойл» Вагитом Алекперовым. Планируется обсудить дальнейшую деятельность этой компании в нашей стране.

Не так давно на пресс-конференции вице-премьер Петр Прокопович дал понять, что вопрос о вхождении «ЛУКойла» в состав акционеров Новополоцкого НПЗ не решен окончательно. Г-н Прокопович сказал, что акции получит та фирма, которая будет готова к серьезным инвестициям в это предприятие. С другой стороны, исполняющий обязанности премьера Сергей Линг заявил в интервью «БДГ»: *«Мы готовы к сотрудничеству. У нас есть совместный проект по реформированию «Нафтана», есть определенные условия со стороны российских компаний. Мы бы хотели высказать свою позицию. Я думаю, мы можем найти точки соприкосновения и продолжать работать»*. На вопрос о том, выполнило ли белорусское руководство свои обязательства по отношению к компаниям «ЛУКойл» и «ЮКОС», Сергей Линг заявил, что это *«они не выполнили своих обязательств»*. Тем не менее «ЛУКойл» явно демонстрирует готовность активно работать в Беларуси и далее. В частности, компания согласилась поставлять нефть в рамках российской квоты.

СКАНДАЛ

БЫВШИЙ ДЕПУТАТ ЗАДЕРЖАН ПРИ ПОПЫТКЕ ДАТЬ ВЗЯТКУ

Андрей МАХОВСКИЙ

На прошлой неделе за попытку дачи взятки арестован президент частной фирмы «Ивацевичи» Владимир Кудинов. Это достаточно заурядное для нашей страны событие не вызвало бы особого интереса, если бы задержанный не был депутатом Верховного Совета 13-го созыва.

По официальной версии, Владимир Кудинов пытался вывезти за пределы Беларуси несколько тонн мяса. По дороге был задержан сотрудниками ГАИ, которым документы на эту продукцию показались подозрительными. Владимир Кудинов предложил инспектору взятку в $500. Честный страж правопорядка не только не принял деньги, но и арестовал бывшего депутата.

Милиция не видит какой-либо политической подоплеки в этом деле. По мнению сотрудников охраны правопорядка, это вполне обычное событие. Депутат Владимир Кудинов пытался совершить экономическое преступление и поэтому был задержан. Ни старая, ни новая белорусские конституции при этом нарушены не были. Закон позволяет милиции задерживать депутата непосредственно на месте преступления.

Иного мнения придерживаются оппозиционные парламентарии. Дело в том, что Владимир Кудинов в Верховном Совете 13-го созыва был достаточно активным противником президента. Он являлся членом фракции «Гражданское действие» и подпись под обращением об импичменте президенту поставил в числе первых. Позже Владимир Кудинов агитировал сделать то же самое других своих коллег по депутатскому корпусу.

После роспуска парламента свою подпись под обращением Владимир Кудинов не снял. Соответственно и в депутаты нижней палаты его не приняли. Парламентарий стал заниматься предпринимательством, не отказываясь и от политической деятельности. Как известно, он присутствовал на последнем заседании Верховного Совета 13-го созыва.

Поэтому представители оппозиции считают, что задержание Владимира Кудинова стало актом расправы. По словам члена фракции коммунистов Елены Скриган, *взятки у нас вынуждены давать все бизнесмены, но задержали при этом почему-то только депутата*. Валерий Щукин считает, что таким образом власти пытаются в очередной раз запугать оппозицию.

Кстати, версия задержания в неофициальном изложении выглядит совсем по-иному. Как сообщила жена депутата, Владимир Кудинов был арестован не на улице, а в кабинете следователя. По ее словам, после проверки документов Владимир Кудинов был приглашен для объяснений в местное отделение милиции. На допросе, который продолжался более четырех часов, присутствовали начальник местной милиции, прокурор и следователь. После допроса Владимиру Кудинову предъявили ордер на арест, подписанный Генеральным прокурором по обвинению в попытке дать взятку следователю.

СОДЕРЖАНИЕ НОМЕРА:

3 НОВОСТИ
- Послесловие к выездной коллегии Министерства транспорта, состоявшейся в Гомеле
- Связь -- одна из немногих отраслей, которую почти не затронул кризис

4 НОВОСТИ
- Повернется ли вектор государственной политики в сторону предпринимательства
- Декреты со времен Ленина издавались о проблемах судьбоносных: о земле, о мире...Лукашенко издал декрет о валюте

5 ЭКСПЕРТИЗА
- Закупка медицинского оборудования и медпрепаратов -- область повышенного риска для белорусских чиновников

6 ОБЩЕСТВО
- Стоит ли страна перед неизбежностью репрессивного процесса? У власти остается узкое пространство для маневра, чтобы отвлечь внимание голодного населения от провалов своей экономической политики

7 МЕЖДУНАРОДНОЕ ОБОЗРЕНИЕ
- Утратив внутренний и внешний авиарынки, Россия к 2000 году может потерять $ 64 миллиарда

8 БАНКИ. ДЕНЬГИ. ВАЛЮТА
- Республиканский центральный депозитарий ценных бумаг -- миф или реальность
- Валютное регулирование, осуществляемое с помощью декретов: первые плоды

9-20 КОНЪЮНКТУРА

21 БАНКИ. ДЕНЬГИ. ВАЛЮТА
- Автоматизированные банковские системы: обзор

22 БАНКИ. ДЕНЬГИ. ВАЛЮТА
- Рынок межбанковского кредитования: мертвый сезон
- Валютный рынок: доллар уверенным шагом движется к новым вершинам

23 КОМПАНИИ И РЫНКИ
- «Планар» на китайском рынке: новые контракты и большие перспективы
- Иракская нефть для Беларуси: проекты

24
- Центр радиационной медицины в Гомеле: долгострой международного значения
- Могилевский металлургический завод: были времена, когда предприятие считалось банкротом

25 КОМПАНИИ И РЫНКИ
- Попав в новые экономические условия, сфера услуг ищет новые формы выживания

26 КОМПАНИИ И РЫНКИ
- Изгнанные с Комаровского рынка предприниматели совместно с Белорусским народным фронтом проводят акцию протеста против незаконных действий властей

27 БИЗНЕС И БЕЗОПАСНОСТЬ
- На белорусском рынке появились трансконтинентальные аферисты
- Как «Белагропромбанк» стал жертвой мошенников

ТРАНСПОРТ

БЕЛАРУСЬ — МОРСКАЯ ДЕРЖАВА

Ирина МАКОВЕЦКАЯ

6 - 7 февраля в Гомеле проходила выездная коллегия Министерства транспорта и коммуникаций, посвященная итогам работы предприятий водного транспорта и ведомственной промышленности за 1996 год и задачам на год текущий. Местом проведения коллегии Гомель был выбран не случайно: город над Сожем является не только крупным транспортным узлом страны, но и средоточием предприятий всех видов транспорта.

Особое внимание на коллегии было уделено водному транспорту как наиболее перспективному в межгосударственном аспекте. Отмечено, что за 1996 год объем перевозок грузов уменьшился на 19,8%, а непосредственно грузооборот -- на 33,9%. В этой связи в белорусском речном пароходстве проводилась работа по приведению основных фондов в соответствие с объемом выполняемых работ. Так, на консервацию было выделено 50% подвижного состава, что позволило сэкономить BLR 15 млрд. Еще одним источником доходов стала реализация 54 единиц водного транспорта, от которой получено BLR 1 млрд. 482 млн.

Тем не менее на этот год министерством запланирован рост объема перевозок на 10% и грузооборота в 1,5 раза. Преполагается, что достичь этого можно в результате освоения новых экспортно-импортных рейсов, для чего пароходству при участии управления водного транспорта министерства необходимо заключить соглашение с Украиной (о судоходстве по внутренним водным путям) и с Польшей (об использовании пограничных рек). Как отметил заместитель министра транспорта и коммуникаций Владимир Уласень, *«предприятия водного транспорта сегодня как никогда находятся в более выгодном положении, так как реальные грузопотоки тяготеют к водным путям»*. Чтобы сохранить эту тенденцию, особенно в отношении зарубежных перевозок, необходимо создать суда смешанного плавания, т.н. типа «река -- море». Это обеспечило бы доставку грузов потребителям по рекам Дунай, Майн и Рейн (самому популярному международному пути) без перегрузки на морские суда, существенно увеличивающей расходы по транспортировке.

Строительство одного такого судна -- грузового теплохода класса «ОПР» грузоподъемностью 700 тонн и приставки к нему грузоподъемностью 900 тонн -- начато на Гомельском судостроительно-судоремонтном заводе. Планируется, что этот сухогруз мощностью в 600 лошадиных сил будет готов к концу 1997 года при условии регулярного финансирования, которого министерство твердо пообещать не могло.

Кроме того, на коллегии шла речь о создании морских судов с тем, чтобы транспортировка отечественных грузов потребителям в более удаленные страны осуществлялась непосредственно судами под белорусским флагом.

Превращение Беларуси в морскую державу потребует от Национального собрания принятия Кодекса речного транспорта и Кодекса торгового мореплавания, а также введения паспорта моряка, что сопряжено с определенными финансовыми затратами, на которые Министерство финансов пойти пока не решается.

Промышленными предприятиями Министерства транспорта и коммуникаций в 1996 году было произведено товарной продукции на BLR 900 млрд. 300 млн., что составило 104,4% к плану.

В то же время из-за неплатежеспособности большинства постоянных клиентов удавалось работать лишь на половину возможного. Например, из-за отсутствия заказов был полностью прекращен капитальный ремонт грузовых автомобилей. На 50% использовались мощности по ремонту автобусов; на 20% -- по строительству речных судов; на 15% -- по изготовлению прицепов. К началу года на предприятиях отрасли, по сути, были выведены из оборота BLR 180 млрд., вложенных в производство продукции и «зависших» по вине служб сбыта.

В этом году предполагается активизировать работу промышленных предприятий за счет проведения акционирования, укрепления маркетинговых служб и передачи ведомственных объектов соцкультбыта на баланс местных органов власти. Планируется, что это позволит довести объем производства до 106% к уровню прошлого года. Однако прошлогодние темпы акционирования вызывают сомнения в действенности этой акции. Так, из 7 предприятий, подлежащих акционированию, подготовительная работа была завершена только на Барановичском заводе запасных частей. Остальные, за исключением Брестского авторемонтного завода, который отказался от смены формы собственности, находятся сейчас на разных этапах подготовки к созданию ОАО.

СВЯЗЬ

В ОЖИДАНИИ НОВЫХ УСПЕХОВ

Виктор МАРТИНОВИЧ

6 февраля состоялось заседание коллегии Министерства связи Беларуси, посвященное итогам работы отрасли в 1996 году. Отмечалось, что, несмотря на кризис во многих областях белорусской экономики, отраслевым предприятиям Минсвязи удалось достичь запланированных технико-экономических показателей, развить номенклатуру оказываемых услуг, увеличить выручку от реализации работ.

В прошлом году выручка от реализации продукции, работ и услуг составила BLR 4,9 трлн., что в 1,6 раза больше аналогичного показателя прошлого года. Доходы от основной деятельности составили BLR 4,8 трлн.

Населению оказано услуг связи на сумму BLR 1,7 трлн. Удельный вес платных услуг связи в общем объеме доходов от основной деятельности составил 35%, что выше уровня 1995 года на 6 пунктов. В 1997 году было получено свыше BLR 839 млрд. прибыли, из них BLR 746 млрд. -- по основной деятельности. Прибыль от реализации услуг связи составила BLR 659 млрд. Рентабельность по основной деятельности достигла 16,9%, по сравнению с 1995 годом она увеличилась на 5,1 пункта. Себестоимость BLR 100 выручки от реализации услуг составила BLR 79,7 рублей, что ниже уровня предыдущего года на 3,5%.

Среднемесячная заработная плата за 1996 год по отрасли составила BLR 1377 тыс., в том числе по основной деятельности -- BLR 1323 тыс.

За счет всех источников финансирования на развитие средств связи и жилищное строительство в 1996 году направлено BLR 1921 млрд. капитальных вложений. Введено основных фондов на общую сумму BLR 1878 млрд. (127,2% к заданию).

В минувшем году продолжались работы по развитию местных телефонных сетей. Прирост основных телефонных аппаратов в 1996 году достиг наивысшего уровня за все время развития средств связи и составил 160 тысяч, в том числе 145 тысяч -- на городских телефонных сетях, 15 тысяч -- на сельских. 97% телефонных аппаратов от общего прироста направлено на удовлетворение спроса населения. В целом на местных телефонных сетях введено в эксплуатацию 200,991 тыс. номеров АТС.

В 1996 году была начата реализация достаточно большого количества проектов, целью которых был выпуск в стране оборудования, предназначенного для работы на рынке услуг связи. Одна из главных причин активизации работ в этой области -- появление в Беларуси представительств крупнейших телекоммуникационных компаний из Западной Европы и США.

Сотрудниками Минсвязи были налажены тесные контакты с предприятиями Минпрома для создания новых технических средств связи. Благодаря этому была окончательно доработана и уточнена Государственная научно-техническая программа «Белсвязьтехника». Реализацию одиннадцати ее первоочередных проектов по наиболее приоритетным направлениям планируется завершить уже в 1997 - 1998 годах. Эти проекты уже прошли государственную экспертизу и направлены в Комитет по науке и технологиям для оформления государственного заказа.

Проблемы реализации программы в срок упираются в отсутствие гарантированного и ритмичного финансирования бюджетной части затрат, недостаток собственных средств у исполнителей работ. Среди проектов, реализация которых начата в 1996 году, -- создание совместного производства сотовых систем радиотелефонной связи фирмы «Интер Диджитал» и малого предприятия «Элпром». В конце прошлого года ГП «Брестоблтелеком» начало опытную эксплуатацию этих мобильных систем, по результатам которой будет сделан вывод о целесообразности создания СП в Беларуси.

В течение года продолжалась работа по внедрению новых, современных видов и услуг связи, модернизации и дальнейшему развитию средств электросвязи. Практически завершено создание современной международной и междугородной сети электросвязи. Включены каналы связи на основные экономически развитые страны мира. 96% абонентов сетей общего пользования имеют возможность доступа к автоматической междугородной телефонной связи. Начиная с середины 1996 года в Беларуси начала работать национальная сеть БелПАК. Теперь это достаточно развитая в технологическом отношении система, насчитывающая 18 узлов. Количество абонентов по всем видам услуг с июня прошедшего года увеличилось на 698 и достигло 2046. Особенно значительно -- с 12 в июне до 235 в декабре -- выросло число абонентов, пользующихся доступом к сети «Интернет».

Тем не менее задействование сети БелПАК на перспективном направлении «Интернет» ГП «Облтелеком» проводится медленно. Суммарное количество абонентов по 5 областям составило 65: Гродно -- 25, Могилев -- 19, Витебск -- 12, Гомель -- 6, Брест -- 3.

В прошлом году завершились подготовительные работы по организации тендера на право предоставления услуг сотовой связи в цифровом стандарте GSM. В феврале Министерство связи намерено объявить открытый международный тендер на получение лицензии GSM в Беларуси. Согласно условиям тендера лицензия будет выдана совместному предприятию, организованному РО «Белтелеком» и победителем тендера.

СОБЫТИЕ НОМЕРА

ВАЛЮТЧИКИ ПОЛУЧИЛИ «ДЕКРЕТНЫЙ ОТПУСК»

Окончание, начало на стр.1

Многие положения декрета противоречат не только устаревшему Кодексу об административных правонарушениях, но и самой президентской Конституции. В частности, согласно пункту 2.6. декрета *«право осуществлять производство по делам об административных нарушениях* (то есть налагать штрафы от 150 до 300 минимальных затрат и даже подвергать виновных административному аресту -- **прим.авт.**) *предоставляется органам Комитета государственного контроля, государственным налоговым органам и органам внутренних дел»*. Иными словами, валютчиков и граждан, которые захотят приобрести у них СКВ согласно президентскому декрету будут штрафовать без суда и следствия. Данное нововведение противоречит Административному кодексу, который предусматривает вынесение судебных решений по фактам нарушения правил валютных операций.

Более того, предоставленное декретом право налоговым, правоохранительным и контролирующим органам конфисковывать в доход государства иностранную валюту и иные денежные средства, находившиеся у виновных лиц, нарушает статью 44 новой Конституции, которая гласит, что принудительное отчуждение имущества допускается лишь по постановлению суда.

Правда, в статье 44 также предусмотрен случай отчуждения собственности и *«по мотивам общественной необходимости при соблюдении условий и порядка, определенных законом, со своевременным компенсированием стоимости имущества»*. Но совершенно очевидно, что эта конституционная норма предусмотрена на случай экстремальных ситуаций, например, военных действий.

И это только самые грубые противоречия декрета действующему законодательству, мелкие несоответствия Административному кодексу есть почти во всех пунктах декрета. Похоже, у Конституционного суда, наконец-то, появился повод напомнить о своем существовании.

По мнению специалистов, столь жесткие карательные меры не остановят уличных менял. Да и обойти этот декрет не так уж сложно. Валютчики уже давно применяют простой способ обеспечения сохранности своих средств. Основан он на принципе разделения труда. Один человек с незначительной суммой денег в кармане ищет клиентов, а затем, убедившись в их надежности, сводит с кассиром, который и производит обменную операцию в укромном месте. Репрессии только увеличат маржу и сделают операции на «черном» рынке дороже, что будет усиливать давление на официальный курс белорусского рубля.

Вообще, многие уличные менялы для защиты от милиционеров и налоговиков еще до появления президентского декрета создали надежные системы слежения и оповещения. Основная задача этих своеобразных служб безопасности заключается в том, чтобы путем подкупа нужных людей заранее узнать о готовящихся «облавах» и оповестить членов команды, занимающихся непосредственно обменом денег. А то, что акции по борьбе с валютчиками будут проводиться лишь эпизодически, не вызывает сомнений, поскольку для постоянной работы в местах «тусовки» уличных менял не хватит даже нынешней огромной армии милиционеров, налоговиков и контролеров. Хотя за сотрудников карательных органов можно, действительно, порадоваться, поскольку благодаря президенту они смогут значительно увеличить свои нетрудовые доходы.

Наиболее вероятными жертвами президентского декрета окажутся обычные граждане, которым все равно придется пользоваться услугами «черного» рынка для покупки СКВ, ибо в обменных пунктах валюты на всех желающих не хватает и хватать не будет.

Так что война президента с объективными законами рыночной экономики во имя стабилизации курса хиреющей на глазах национальной валюты может обернуться настоящими административными репрессиями против населения, пытающегося спасти свои средства от инфляции.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

ИДЕЯ РЫНКА ВСЕСИЛЬНА, ПОТОМУ ЧТО -- ВЕРНА

Светлана КАРПЕКОВА

***«В прошлом году негосударственный сектор впервые работал эффективнее, чем государственный»,*-- заявил и.о. премьер-министра Беларуси Сергей Линг, выступая 7 февраля на расширенной коллегии Министерства предпринимательства и инвестиций.**

По предварительным данным, за 1996 год только в Минске от коммерческих структур и частных предпринимателей без образования юридического лица в бюджет в виде налогов поступило 2,5 трлн. рублей. Это приблизительно 1/3 от всех поступлений налогов в бюджет города. Общая сумма этих платежей по республике за 1996 год -- около 7,3 трлн. рублей. Налоговые поступления в бюджет от деятельности малого предпринимательства в 1996 году составили свыше 15% всех налогов, перечисленных в бюджет.

В целом выступление Сергея Линга на коллегии можно назвать в определенной степени программным, во всяком случае, по отношению к частному сектору экономики. *«Я понимаю, что для бизнеса, для предпринимателей любого ранга очень важно, какие условия государство создает для их работы. С этих позиций, мне кажется, государство начинает понимать и выполнять свою роль. Борьба с криминальными структурами, мафиозностью, обеспечение стабильности в государстве на руку предпринимателям, и они должны это оценивать»*-- отметил и.о. премьер-министра.

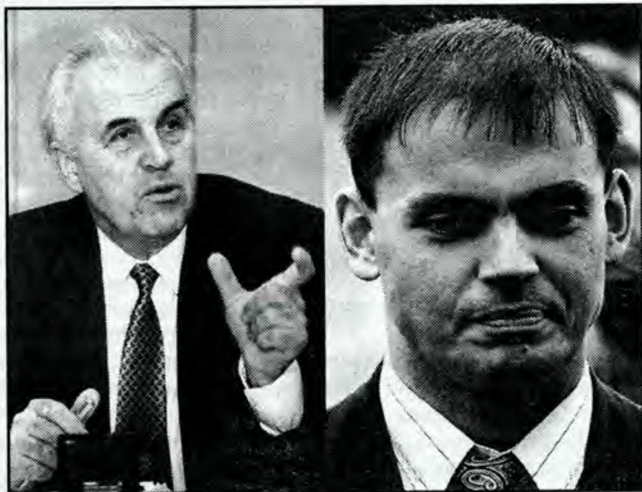
Говоря о ситуации в экономике страны, г-н Линг подчеркнул: *«За прошедший год достигнуты некоторые положительные итоги, и это подтверждает статистика. Но с моей точки зрения, эти положительные результаты -- скорее, моральный, психологический вес, а не серьезный экономический. На 2,6% возрос ВВП, на 12% -- реальные доходы, на 23% -- розничная продажа. Практически все регионы дали прибавку. Конечно, это положительный результат, но мы при этом не должны забывать, сравнивая показатели с 1995 годом, что «проваливаться» страна начала с 1991-1992 года. И если с 1991 года это падение достигло 30-40%, то 2,6% -- совсем небольшая цифра. И нам следует хотя бы удвоить темпы роста в 1997 году.*

Беды наши остались прежними: неэффективная экономика, отсталые технологии, отсутствие конкретной амортизационной политики, вопросы неплатежей, низкий уровень исполнительской дисциплины. И если не сумеем устранить эти причины, серьезных подвижек не будет.

На негосударственный сектор мы возлагаем очень большие надежды, потому что он более гибкий, он дает возможность быстрее внедрять новые технологии, создавать рабочие места. Мы стараемся, чтобы эти тенденции закреплялись».

Говоря об инвестировании, и.о. премьер-министра отметил, что западные инвесторы гораздо охотнее идут на сотрудничество с частным сектором: *«Когда я вел переговоры с представителями Европейского банка реконструкции и развития или Мирового банка, то речь шла о том, что они предпочитают вкладывать средства в проекты негосударственные. Однако сегодня у нас остаются и неосвоенные кредитные линии из-за того, что нет подходящих проектов. Ведь, к примеру, бельгийская или австрийская линии только потому и не использованы, что не найден толковый проект. А между тем в прошлом году мы заплатили свыше $40 млн. за взятые, но неиспользованные кредиты»*.

Сергей Линг также проинформировал, что правительство не спешит с акционированием и приватизацией некоторых крупных (в частности, так называемых градообразующих) промышленных предприятий из-за того, что с ними связано существование населенных пунктов, и соответственно решение целого комплекса социально-экономических проблем. Однако, как заметил г-н Линг, если только появляется инвестор, а вместе с ним и возможность изменить ситуацию на предприятии -- президент и правительство тут же принимают решение об акционировании.



Сергей Линг подчеркнул, что приоритетом государственной политики является экспорт, и что экспортеры будут всячески поддерживаться. Государство также будет стремиться, чтобы интересы частного бизнеса лежали в сфере производства (в частности, производства продуктов питания). Глава правительства заметил при этом: если хотим производить конкурентоспособную продукцию, крайне необходимо внедрение новых технологий.

Г-н Линг также сообщил, что в самое ближайшее время готов встретиться с представителями деловых кругов, чтобы обсудить насущные проблемы и выработать общие подходы к их решению.

Определенные предложения были высказаны на коллегии в выступлении министра предпринимательства и инвестиций Александра Сазонова. В частности, министерство считает, что для создания более благоприятных условий развития малого предпринимательства необходимо ускорить принятие закона об упрощенной системе налогообложения субъектов малого предпринимательства. Этим законом предполагается введение для предприятий малого бизнеса численностью не более 25 человек системы, включающей возможность замены ряда обязательных платежей в республиканский бюджет единым налогом, а также предоставление таким субъектам малого предпринимательства права выбора системы налогообложения. Кроме того, в проект Налогового кодекса предусматривается включить такие положения, как снижение налога на прибыль юридических лиц-субъектов малого предпринимательства, осуществляющих производственную деятельность, в течение первых двух лет со дня регистрации; уплату налогов субъектами малого предпринимательства (кроме НДС и акцизов) один раз в квартал, что значительно упростит их работу и позволит получить дополнительные оборотные средства; предоставление налоговых льгот банкам, обеспечивающим кредитование субъектов малого предпринимательства, которые осуществляют производственную деятельность.

Александр Сазонов также заявил о своей уверенности в том, что предпринимательский сектор в 1997 году получит по меньшей мере 300 млрд. рублей, запланированных для реализации основных мероприятий государственной программы поддержки малого предпринимательства. Напомним, что в бюджете на поддержку предпринимательства выделено лишь 35,5 млрд.рублей.

Для того чтобы содействовать частному бизнесу в области привлечения прямых инвестиций, министерство инициировало проведение «Инвестиционного форума для Беларуси» под эгидой ЮНИДО, который планируется провести во второй половине 1997 года в Вене. Проектом предусматривается участие в форуме иностранных фирм и белорусских предприятий -- по 100-150 с каждой стороны. До начала форума в рамках проекта планируется подготовить в ЮНИДО 10 национальных экспертов по вопросам привлечения инвестиций и экспертизе инвестиционных проектов. Затем специалисты ЮНИДО вместе с этими экспертами осуществят отбор проектов и окажут помощь в составлении проектных документов. Инвестиционные проекты, получившие одобрение, будут распространены по компьютерной сети в более чем 100 странах мира для поиска партнеров по сотрудничеству и обсуждения их кандидатур на форуме.

В министерстве также будут разрабатываться предложения по созданию обществ взаимного кредитования субъектов малого предпринимательства; фондов венчурного капитала; лизингового фонда; центров инновационных технологий и инновационного предпринимательства; фонда неэффективно используемых производственных зданий, сооружений, объектов незавершенного строительства, находящихся в государственной собственности, для сдачи этих объектов в аренду или продажи их субъектам малого предпринимательства на конкурсной основе или через аукционы.

Министерством также предполагается осуществить ряд мер в сфере антимонопольного регулирования и контроля, демонополизации и развития конкуренции, по защите прав потребителей.

Принимавшие участие в работе коллегии представители деловых кругов и общественных объединений предпринимателей считают, что если удастся осуществить хотя бы 30% из задуманного министром Сазоновым -- уже будет достижение. А вице-президент Союза предпринимателей Михаил Шавельзон в разговоре с корреспондентом «БДГ» отметил: *«Конечно, хотелось, чтобы на сегодняшнем заседании коллегии присутствовал президент. Ведь даже если мы убедим всех присутствующих в этом зале в необходимости тех или иных реформ, без его согласия ничего не решится. Надо исходить из реалий. Однако у меня такое ощущение, что ветер должен изменить направление в сторону развития предпринимательства, потому что другого пути просто нет. Вначале мы жили за счет Российской Федерации, сейчас, похоже, они этого не очень-то хотят. Поэтому все равно придется реформировать экономику»*.

ТЕМА НОМЕРА: РЫНОК МЕДИЦИНСКОЙ ТЕХНИКИ

БОЛЬШАЯ ИГРА, ГДЕ ЧИНОВНИКИ -- ПЕШКИ

Светлана КАЛИНКИНА

Тихое перемещение Инессы Дробышевской с кресла министра здравоохранения на должность сенатора вовсе не означает, что человек устал, решил отдохнуть, что пришло время мыслить глобально. Инесса Михайловна была смещена со своей должности после серьезных разборок, связанных с поставками в страну медицинской техники и оборудования. Причем Инесса Дробышевская стала не первым чиновником, потерявшим кресло в этой неравной борьбе.

Ничем особо примечательным ситуация с поставками медтехники не отличается. Все как всюду: обоснованность отдельных контрактов вызывает сомнения, через посредников проходят крупные суммы, существуют фирмы, которые являются основными партнерами ведомства-покупателя... Но интерес к закупкам медтехники оказался настолько гипертрофированным, государство с такой завидной периодичностью меняет концептуальные подходы к проблеме, что все это невольно наводит на мысль о жесткой борьбе между состоятельными игроками, пешками в которой оказались чиновники.

До 1994г. страна закупала медицинскую технику, в основном, по схемам, унаследованным от бывшего СССР. За всеми внешнеэкономическими поставками осуществлялся строгий контроль со стороны Совета Министров. Но отсутствие собственных торговых представительств за рубежом, информационный голод, дефицит опыта работы вынудили Минздрав закрывать потребности в медтехнике и оборудовании главным образом за счет гуманитарной помощи. Прямые контракты на поставки заключались в основном через торговые представительства крупнейших фирм-производителей, имевших офисы в Москве еще со времен Советского Союза.

В 1993--1994 гг. началась либерализация внешнеэкономической деятельности, что привело к приходу на белорусский рынок ряда зарубежных компаний. К тому же Совет Министров добровольно самоустранился от подобных контрактов, справедливо рассудив, что специалистам виднее где, что и как закупать.

Первой жертвой подобной «самодеятельности» пал заместитель министра здравоохранения, начальник главного управления фармации и медтехники Борис Шитиков. Ему удалось установить контроль над всей системой закупок. Вступив в конфликт с поставщиками, он спровоцировал пристальное внимание к себе Совета Министров, что к весне 1994г. закончилось снятием с должности. Однако к тому времени был уже создан ряд коммерческих структур, которые в 1994г. получили возможность осуществления поставок за счет централизованных средств. С данными структурами связывают деятельность небезызвестных «Белмедбанка» и «Белмедстраха». Сегодня эти структуры объединены вокруг компании «ИТЭК». Под контролем этой группы находятся все контракты с немецкими фирмами JENOPTIK TEHNOLOGIE GMBH и «Карл Цейс Йена», а также с итальянской ESAOTE S.p.a. и компанией OXFORD.

После отстранения от должности г-на Шитикова исполнение его обязанностей взял на себя начальник отдела медицинской техники и регламентации МЗ Александр Наумович. Не имея официальных полномочий, он фактически стал исполнять обязанности заместителя министра, причем исполнять достаточно своеобразно, памятуя, видимо, о временах «всеобщей благотворительности». Данная политика вызвала противодействие практически всех заинтересованных фирм, представленных на то время в Беларуси. Сегодня уже никто не скрывает, что тогда компаниями были объединены усилия по недопущению Наумовича к креслу заместителя министра здравоохранения. Впрочем, аналогичное противодействие фирмами оказывалось и в отношении претендента на главный пост в ведомстве -- «темной лошадке» Инессе Дробышевской. Президент из всего этого сделал собственный вывод. В результате Инесса Михайловна стала министром. Александру Наумовичу оставили только часть прежних полномочий, разделив его вотчину с Владимиром Шило, возглавлявшим на тот момент управление кадров Минздрава.

Поскольку следующей жертвой разборок на рынке поставок станет именно г-н Шило, остановимся на этой персоне подробнее. Считается, что «двигателем» этого назначения были связи Шило с главным врачом медсанчасти Минского тракторного завода Александром Шакутиным. Для непосвященных разъясним: медсанчать МТЗ является одним из ведущих лечебных центров страны, оснащена новейшим оборудованием. Ведь еще во времена правления Вячеслава Кебича Минздрав получил квоту, пропорциональную $5 млн., на сбыт продукции МТЗ. За счет выручки необходимо было поставить в адрес лечебных учреждений Беларуси целый перечень медицинского оборудования и медикаментов. В ходе осуществления этой акции каким-то образом (не будем гадать каким) образовался некий фонд, который, как считается, стал основой компании «Белмединфарм». В эту компанию в конечном итоге перешли многие сотрудники внешнеэкономической службы МТЗ и медсанчасти этого же завода. Кроме того, руководство тракторного завода сумело задержать $800 тыс. по недопоставке в адрес зачета по вышеуказанной квоте, причем эта задолженность не погашалась в течение нескольких лет.

Название фирмы «Белмединфарм» всплывет тогда, когда начнутся разборки с утратившим свои позиции на рынке государственным объединением «Белфармация». Бедственное положение медицины вынуждало «Белфармацию» направлять централизованные средства на поддержку государственных лечебных учреждений, т.е. поставлять им лекарства без предоплат, а иногда и просто бесплатно. Аптечная сеть страны стала хиреть... Это нормально, когда в такой ситуации на рынке появляется некто более сильный. В данном случае такой фирмой оказалась «Белмединфарм». К концу 1995г. компания контролировала около 30 аптечных учреждений. Впоследствии как пример протекционизма и лоббирования «чуждых» государственных интересов это будет поставлено в вину г-ну Шило.

В качестве заместителя министра Владимир Шило имел полномочия по организации и проведению закупок. Поскольку в рамках страны проведение тендеров по поставкам какой бы то ни было продукции до лета 1996г. никоим образом не регламентировалось (такой системы просто не существовало), у любого проверяющего есть основания утверждать, что Шило *«действовал, исходя из собственных представлений и интересов»*.

Как бы то ни было, в 1995г. появляются две малоизвестные компании, которые, по некоторым оценкам, получили не менее 18% валютных средств, прошедших через счета «Белмедтехники». С компанией Swiss Ray (Швейцария), производящей металлические стойки для рентгенооборудования и осуществляющей организацию и проведение контрактов совместно с фирмами-производителями третьих стран (Тунис, Болгария, Сербия, Марокко), а также являющейся агентом некоторых швейцарских производителей, заключается контракт на закупку сложного рентгенооборудования на сумму $1,4 млн.

Второй фирмой, получившей контракт на общую сумму $1,5 млн., стала компания «Primax Foto Handelsges MBH». Это немецкая фирма, имеющая линии по выпуску рентгенпленки и рентгенаппаратов.

Другие партнеры стали выражать откровенное недовольство подобным развитием событий. И вскоре после того, как ими была начата активная кампания по «разъяснению сути» этих контрактов, Владимир Шило был отстранен от должности.

Конкурентами «Swiss ray» и «Primax Foto Handelsgea MBH» в ходе борьбы за эти контракты стали «Agfa» и «Kodak».

На том витке конфликта Инессе Дробышевской был поставлен в вину низкий контроль за проведением подобного рода сделок. Поэтому после снятия Шило Инесса Михайловна решила взять ситуацию под собственный контроль. Это, впрочем, ее не спасло. Служба контроля в конце 1996г. обвинила Инессу Дробышевскую в *«утаивании информации от потенциальных поставщиков, привлечении на рынок «удобных» компаний»* и т.п.

В Министерстве здравоохранения выделены три структуры, напрямую работающие с этим «карьероопасным рынком». В первую очередь, это Белорусская республиканская специализированная производственно-торговая фирма «Белмедтехника». Образована она на хозрасчетной основе и фактически стала полномочным агентом Минздрава по основным закупкам.

На базе треста «Белспецремонтажналадка» было создано арендное предприятие «Белмедсервис», в состав учредителей которого вошла «Белмедтехника». Оно должно осуществлять гарантийное и сервисное обслуживание поставленной в страну техники. Руководство этого предприятия получило возможность представлять ряд западных фирм-производителей и теперь его обвиняют в том, что предприятие фактически стало работать исключительно в интересах зарубежных фирм.

На базе Медремзавода создан республиканский технический центр Министерства здравоохранения РБ, в обязанность которого вошли организация поставок сложной медицинской техники из стран бывшего СССР, ее монтаж и наладка. Центр фактически остался без работы, поскольку в последнее время закупалось преимущественно оборудование из дальнего зарубежья. И это также «инкриминируется» Инессе Дробышевской. В частности, в записке Службы контроля обвинение сформулировано следующим образом: *«Из-за большой открытости и легкой доступности в получении информации чиновникам Минздрава невыгодно работать со странами СНГ, так как в случае проверки можно вскрыть ряд злоупотреблений. Республика могла бы создать свои собственные производства, но это невыгодно ни Минздраву, ни другим источникам контроля за рынком (например, инофирмам)»*. Но ни российская, ни какая-либо другая «союзная» техника сегодня ни по цене, ни по качеству не может сравняться с аппаратурой производства мировых лидеров.

Существуют два вида компаний, которые представляют интересы медицинских производителей на белорусском рынке. Собственные офисы иностранных компаний, контролирующих ценообразование из-за рубежа, и белорусские фирмы-резиденты, которые представляют интересы иностранных компаний и сами формируют цены на основе базовых цен завода-производителя. Особую настороженность у белорусских властей вызывают последние, поскольку являются посредниками. Но руководство Минздрава, как и большинства других белорусских ведомств, просто вынуждено работать с посредниками, поскольку наш рынок не столь объемен, чтобы фирма-производитель держала здесь штат собственных представителей. Да и выход на прямые контакты существенно затруднен. Никогда ни один специалист Министерства здравоохранения не имел возможности за государственный счет посетить ни одну из двух крупнейших мировых выставок медицинского оборудования -- Dusseldorf Messe и RSNA в Чикаго. Хотя именно это -- реальная возможность заключать соглашения с любой из крупнейших мировых консалтинговых фирм. Подобные поездки всегда финансировались какой-либо из фирм, уже обосновавшихся на белорусском рынке. Что, естественно, вызывало сомнения в объективности подхода.

Что касается собственных производств, то на сегодняшний день Беларусь может организовать на своей территории производство некоторых видов оборудования (простейшие рентгенаппараты, передвижные рентгенаппараты, флюорографы, ангеографы, ультразвуковые аппараты, медицинскую мебель и др.). Но у хронически недополучающего денег из государственной казны ведомства просто нет физической возможности для финансирования подобных проектов.

После крупных разборок в Минздраве (и только непосвященному может показаться, что они уже завершились) в сфере поставок медтехники ожидается «большой передел» власти. Предлагается создать некую структуру-монополиста, которая бы занималась проведением тендеров, заключением контрактов, сервисным обслуживанием техники. Это называется «взять рынок под государственный контроль». Но, как известно, подобные меры приводят к еще большей его криминализации.

Сегодня на белорусском рынке медицинской техники ведут борьбу крупнейшие компании: «Дженерал Электрик», «Сименс», «Элсинт», «Пикер», «Филипс». Это борьба за поставки сложного диагностического оборудования, стоимость единицы которого исчисляется иногда миллионами долларов. Первая попытка примирить их в «честной борьбе» закончилась ничем. Когда попробовали организовать тендер для покупки компьютерного томографа для Института охраны материнства и детства -- столкнулись интересы пяти вышеназванных компаний. В результате на Минздрав началось со всех сторон такое давление, что пришлось фактически приостановить тендер.

Уже сегодня предпринимаются дополнительные меры по защите этого рынка. Так, проработан расширенный перечень документации, необходимой при заключении договоров на поставку медицинской техники и оборудования. Документы должны содержать информацию о: профиле компании с указанием структуры, специализации, длительности существования на рынке, техническом уровне продукции, финансовом положении (справка банка или аудиторский отчет); сути взаимоотношений с местными представителями (юридический контракт); длительности работы и объемах продаж в странах Восточной Европы; собственный анализ предложений конкурентов...

...Кстати, наиболее ликвидными, прибыльными и выгодными позициями в торговле медицинской техникой являются поставки вовсе не дорогостоящей техники, а расходных материалов -- шприцов, игл, рентгенпленки, катетеров, шовного материала, устройств для переливания крови и растворов и т.п. Выгодность контрактов -- в массовости. И Минздрав не однажды просил поставить поставки под жесткий контроль и наладить централизованное финансирование подобных закупок. Министерство финансов и Совет Министров категорически возражают против этого: в результате закупки осуществляются хаотично и практически никогда и никем не контролировались и не контролируются.

ТЕНДЕНЦИИ

ИДЕМ ДОРОГОЙ СТАЛИНА, ДОРОГОЙ НОЯБРЯ

Александр ФЕДУТА

В четверговой «Панораме» прошел сенсационный сюжет -- «официальная социология» в лице академика Евгения Бабосова признала, что потенциал недовольства белорусского электората крайне высок, и около трети опрошенных готовы пойти на крайние меры -- такие, как акции протеста и забастовки. Очевидно, что теперь, дабы избежать резкого обострения общественно-политической ситуации, на государственном уровне будет вестись поиск направления для «выпускания пара». Направления тоже были очерчены: наибольший процент опрошенных поддерживает политику президента на интеграцию с Россией (политика уже дала сбой), около 30% одобряет меры по социальной защите населения (ввиду крайней скудости государственной казны впечатляющих успехов в этом направлении не предвидится), более половины опрошенных поддерживает курс президента на борьбу с коррупцией (тут пока поле непахано)...

Самое тяжелое испытание -- испытание ожиданием. Вспомните Николая Бухарина: одного за другим арестовывали близких ему людей, а самого его не трогали. Из партии исключили, в газетах травили, а Иосиф Сталин, «Коба», продолжал говорить всем о том, что «Бухарчика» он в обиду не даст. Хотя судьба Николая Ивановича, разумеется, была предрешена. Вождям вообще свойственно играть с жертвами, как кошке свойственно придерживать в зубах пойманную мышь -- а потом отпускать, и снова ловить и ловить.

Объективно поиск врагов всегда сопряжен со страхом ответственности. Человек, обладающий ничем не ограниченной властью, внезапно понимает, что он делал или делает что-то не то. За это рано или поздно придется отвечать. Потеря власти равнозначна как минимум потере свободы. А если речь идет не об ошибках, а о чем-то неизмеримо большем (например, о государственном преступлении) -- то даже жизни. Естественно, что в этом случае собственные грехи возлагаешь на других: лучшая защита, как известно, -- это нападение.

Но врага еще нужно найти. Небезызвестный генерал-полковник Алексей Епишев, многолетний начальник советского ГлавПУРа, работавший в 1951 - 1953 гг. заместителем министра госбезопасности, много позже рассказывал своему подчиненному, Дмитрию Волкогонову, о сталинских словах, приписываемых ему непосредственным шефом Епишева, Лаврентием Берия: «Враг народа не только тот, кто вредит, но и тот, кто сомневается в правильности линии партии. А таких среди нас еще много, и мы должны их ликвидировать...». Собственно говоря, любой мыслящий человек объявлялся в эпоху больших чисток врагом: был бы человек, а статья на него найдется, любил говорить нарком Василий Деканозов, один из самых преданных сталинских палачей.

Здесь Александр Лукашенко оказывается одновременно между трех жерновов. С одной стороны его подпирает проигравшая белорусская элита, естественно, стремящаяся как минимум восстановить статус-кво. С другой -- основной политический партнер по игре в интеграционный пинг-понг, Борис Ельцин, того и гляди, прикажет СНГ и самой России долго жить, тем самым отнимая у младшего брата («сынка»?) последние надежды на воцарение в Кремле, ибо, как неоднократно отмечалось аналитиками, выиграть битву за Москву Лукашенко может лишь у старого, больного, обремененного Вискулями, Чечней и расстрелом парламента Ельцина. С третьей стороны этой политической «пирамиды» поджимает «классово чуждая» экономика, выступающая в качестве наилучшего агитатора и организатора по отношению к белорусскому электорату. Это вам не Зенон Позняк: экономика, как известно, факсами не ограничивается.

Именно этот, последний из трех факторов, на наш взгляд, и обуславливает неизбежность репрессивного процесса в Беларуси. Народ простит расправу над Конституцией (он ни старую не читал, ни новую не читает), дубинки по спинам и «окиселенный» телеэкран. Он не простит высоких цен и низкой зарплаты. А когда экономику форсированными темпами загоняют в светлое социалистическое прошлое, отдача не заставляет себя ждать. Когда весной электорат дожует плоды дачных трудов своих, ему захочется пойти на полуразгромленную Комаровку и купить подешевле килограмм-другой свинины. И уж отсутствие таковой на рыночных прилавках либо неподъемность цены вполне могут возмутить самого невозмутимого избирателя.

Каждую весну власть готовится к выступлениям очередных недовольных. Так что нужен громоотвод. Надежный громоотвод, способный ответить за полный провал винниковской банковской коллективизации, прокоповичской индустриализации и славянско-заметалинской «культурной» революции.

Вот здесь-то и может пригодиться опыт Сталина-Джугашвили Иосифа Виссарионовича, большого ученого, знающего толк в языкознании и марксизме. У того дело удовлетворения потребностей трудящихся было поставлено на конвейер. Нет хлеба -- есть зрелища. В виде массовых процессов над «врагами народа», этот самый хлеб либо лично съевшими, либо подпортившими, либо продавшими на сторону. Либо, на худой конец, просаботировавшими исполнение мудрых решений вождя, что и привело всю нацию к затяжному продовольственному кризису. Одним словом -- с вредителями.

Вспомним выступление госсекретаря СБ Виктора Шеймана на недавней коллегии республиканской Прокуратуры. Любой здравомыслящий человек должен был бы обратить внимание на весьма показательную фразу: *«За весь прошлый год Прокуратура не расследовала ни одного дела, которое имело бы общественный резонанс»*. Оказывается, Виктора Владимировича интересует не столько эффективность защиты законности, сколько общественный резонанс возбужденных дел! Зрелищ захотелось «великому немому»? Настолько захотелось, что даже заговорил? Заговорил, и даже проговорился: *«Там дело не в одной Винниковой, там просматривается длинная-длинная цепочка очень высокопоставленных должностных лиц»*.

Кто они -- эти «очень высокопоставленные должностные лица»? Ведь всех, вплоть до директора Комаровки, председателя райисполкома, ректора Академии физкультуры и спорта, назначал либо лично президент, либо с его согласия назначенные им «вертикальщики». И здесь нужно еще раз углубиться в историю.

Первый показательный процесс времен Сталина прошел весной 1928 года и получил название Шахтинского дела. Это был экономический процесс -- не собственно политический. Политическим его делал тот общественный резонанс, о котором вдруг затосковал г-н Шейман. Задолго до суда и даже до окончания предварительного следствия с изложением своей оценки Шахтинского дела выступил лично Сталин. В докладе на активе Московской парторганизации 13 апреля 1928 года он посвятил этому делу целый раздел: *«Факты говорят, что*


Время вспять!

Шахтинское дело есть экономическая контрреволюция, затеянная частью буржуазных спецов, ранее владевших угольной промышленностью. Факты говорят далее, что эти спецы, будучи организованы в тайную группу, получали деньги на вредительство от бывших хозяев, сидящих теперь в эмиграции, и от контрреволюционных антисоветских организаций на Западе». Чувствуете, как расставлены акценты? Теперь замените угольную промышленность банковским сектором -- и получим ту самую идеологическую схему, которая будет эксплуатироваться в ближайшее время. Бывшие банкиры вкупе с банкирами действующими, а также продажными политиками, которых мудрый президент доблестно вышвырнул на свалку истории.

Все несчастье в том, что у нашего «вождя» нет времени разворачивать эту кампанию столь длительно, как это делал Иосиф Виссарионович. Нет времени за «Шахтинским делом» проводить «процесс Промпартии» (тоже, кстати, сугубо экономический), а затем сажать Каменева-Синицына с Зиновьевым-Гончаром. У Сталина впереди маячила Вечность, а наш Александр Григорьевич сохраняет легитимность лишь до 1999 года, когда все вокруг -- включая Россию -- вспомнят о конституционном сроке окончания полномочий президента Беларуси. Поэтому нужно успеть раздавить оппозицию и ее потенциальные источники финансирования. Уничтожить средний класс как таковой. Собственник -- враг президента и народа. Всех одним махом на скамью подсудимых.

Собственно говоря, психологические предпосылки к этому появились уже давно, задолго до референдума 24 ноября. Экс-глава МВД Юрий Захаренко неоднократно рассказывал, как президент угрожал ему наручниками, если тот осмелится не исполнить какой-либо из его приказов. В разгар скандала с фондом Махмуда Эсамбаева внезапно распространились слухи, что президент приказал якобы прямо у себя в кабинете надеть наручники на одного из заместителей г-на Титенкова. Наконец, наручники профигурировали и в истории с Комаровкой применительно к президенту Союза предпринимателей Владимиру Карягину. Электорат был внутренне подготовлен к тому, что ежели в Гималаи не вышлют, то сажать, во всяком случае, будут. Первой посадили Тамару Винникову. Кого еще?

Попытаемся смоделировать возможные процессы, исходя из все тех же сталинских «опытов».

Процесс Промпартии. Вредители окопались в промышленности, из-за чего на спад идут объемы производства, продукция неконкурентоспособна, вокруг госпредприятий жируют коммерческие структуры, идет саботирование поставок на госпредприятия. Были предпосылки в виде скандальной отставки главы Минпрома Владимира Куренкова, «хлопкового дела» Геннадия Карпенко, контрольно-ревизионных разборок с Анатолием Мордашовым. Потенциальные подсудимые: два-три директора завода, нынешних или бывших, несколько ответственных сотрудников Министерства промышленности.

Дело врачей. Нет дешевых лекарств, развал системы здравоохранения, насильственная прививка населению полуприродной вакцины против дифтерии. Была предпосылка в виде отставки замминистра здравоохранения Владимира Шило. Теперь ожидаются слушания в службе Николая Домашкевича. Потенциальные подсудимые: бывшая глава Минздрава Инесса Дробышевская, руководители фирм, осуществлявших закупку оборудования и медикаментов.

Дело о колосках. Торгово-продовольственный процесс; не хватает продуктов, вывозятся мясо и сметана, торговля завышает цены. Предпосылки: война с «Комаровкой», отставка крупных чиновников из Минторга по докладной Николая Домашкевича, хронические нападки на руководство Белкоопсоюза. Потенциальные подсудимые: все тот же Белкоопсоюз, Минторг, частные предприниматели, занимающиеся поставками или же вывозом продовольствия.

Дело о терроре. Есть угроза жизни высшим должностным лицам государства. Предпосылки: «лиозненский инцидент», возобновляемые слухи о том, что оппозиция готовит боевиков, обвинение в адрес Калякина и Шарецкого по поводу якобы привезенных в Верховный Совет канистр с легковоспламеняющимися веществами, усилившееся давление на частные фирмы, занимающиеся охраной бизнесменов. Потенциальные подсудимые: представители политической оппозиции.

Дело о космополитах. Кто меньше всего заинтересован в расцвете славянской цивилизации? Правильно, евреи и сионистский капитал. Самих представителей этой опальной национальности, вероятнее всего, не тронут (уж слишком одиозно, опять Гитлера помянут), но агентов мирового сионизма обличать уже начали. Собкору НТВ Александру Ступникову начали инкриминировать израильское гражданство, отставному генпрокурору Василию Капитану г-н Шейман поставил в вину защиту им гражданина той же страны некоего г-на Фукса.

Но вершиной процессов, призванных оправдать в глазах электората трудности нашей жизни, списать их с президентского счета, может стать процесс над крупным представителем структур исполнительной власти. Мелкие клерки не могут помешать «отцу народа» (или «батьке народов») облагодетельствовать своих подданных. Измена наверняка должна быть изобличена среди ближайшего окружения президента. И здесь Тамары Винниковой маловато будет: ее пост никому в деревне ни о чем не скажет. Нужна фигура, олицетворяющая сращивание крупного бизнеса и государственного аппарата, способная в течение последних двух лет реально влиять на принимавшиеся решения. Есть все основания считать, что такой фигурой может стать Михаил Николаевич Чигирь.

Бывший глава «Белагропромбанка» в течение полутора лет наблюдал, как первое лицо государства распекается то с его преемниками по банку (вспомним публичные высочайшие угрозы в адрес г-на Заставнюка), то со сподвижниками (де-факто были вынуждены эмигрировать, не афишируя своего отъезда, бывший зампред БАПБ Аркадий Бородич и президент фирмы «Пуше», личный друг Чигиря Александр Пупейко). Во время всебелорусской «сходки» Лукашенко охарактеризовал выступление Михаила Чигиря как оппозиционное. Премьеру пришлось пройти и через обыск на квартире, и через обвинения в адрес возглавляемого им правительства. Наконец, его российскому коллеге Виктору Черномырдину официально дали понять, что в случае регистрации «Белгазпромбанка» на базе банка «Олимп» и назначения на пост его руководителя Михаила Чигиря у банка могут возникнуть большие проблемы.

Демонстративный уход Чигиря в отставку накануне референдума должен был бы повлечь за собой всплеск обвинений в предательстве -- и не повлек. Вряд ли Лукашенко простил его или смирился. Чигирь слишком крупная фигура в финансовом мире республики, чтобы само его существование на свободе могло не представлять опасности для режима. Скорее всего, расправу отложили.

Тем более, если учесть, что сам Чигирь чрезвычайно уязвим. Он не обладает депутатским иммунитетом, не является публичным политиком, способным в ораторском поединке отстаивать свои позиции. Он не Богданкевич и не Гончар. Но в связке с Богданкевичем и Гончаром он опасен. Поэтому арест его более чем вероятен.

Все это возможно. Возможно -- после 24 февраля. Именно 24 февраля Совет Министров Европейского сообщества будет рассматривать вопрос о положении дел в Беларуси. До этой даты власть должна соблюдать хотя бы видимость пристойности. Потом -- руки развязаны. Особенно, если парламентское собрание Сообщества России и Беларуси без боя сдаст старика Шарецкого и его депутатов.

Для осуществления полномасштабной борьбы с оппозицией необходимо занять ключевые посты в репрессивном аппарате и структурах, влияющих на общественное мнение. Президент их занял. Убран Василий Капитан, пересажен в иное кресло Владимир Каравай, по обочине политики бродит мятежный Юрий Захаренко. Уже назначены свой Берия, свой Ульрих. И свой Давид Заславский -- журналист, слово которого будет равнозначно смертному приговору. Есть карликовые партии, готовые рукоплескать: зря, что ли, руководство Беларуси поддержало проведение в Минске очередного форума одиознейших из постсоветских «левых»? Осталось лишь выпустить на трибуну Андрея Януарьевича Вышинского, тоже назначенного на соответствующий пост, чтобы услышать из его уст: *«Законы надо отложить в сторону... Соблюдение процессуальных норм и предварительные санкции на арест не требуются...»*. И -- как вершину, как гимн запоздавшему белорусскому Репрессионизму: *«Вся наша страна, от малого до старого, ждет и требует одного: изменников и шпионов, продавших врагу нашу Родину, расстрелять, как поганых псов! Раздавите проклятую гадину!»*.

И ведь раздавят. Представляете общественный резонанс?!

В статье использованы материалы из книг:

1. Д.Волкогонов. «Сталин». -- М.: Новости, 1996.

2. «Инквизитор: Сталинский прокурор Вышинский». -- М.: Республика, 1992.

3. Справочник советского работника / Под общей редакцией А.Вышинского. -- М.: Госиздат, 1939.

РОССИЯ

ПОЧЕМУ ЛЮДИ НЕ ЛЕТАЮТ?..

Отдел международной информации «БДГ»

Всем памятен скандал в российской автомобильной промышленности, когда «внезапно» выяснилось, что крупнейшие автомобилестроительные гиганты -- краса и гордость советской и постсоветской России -- на самом деле являются банкротами. Теперь назревает очередной скандал. По расчетам специалистов, ущерб России от потери внутреннего и внешнего авиарынков может достигнуть к 2000 году $64 млрд.

На сегодняшний день существует около 350 российских авиакомпаний, располагающих парком более чем в 8 тыс. самолетов и вертолетов. Между тем до 70% воздушных судов гражданской авиации РФ летают на пределе эксплуатационных возможностей, а 46% самолетов и вертолетов ВВС разработаны в 50-60-е годы и также требуют замены. В 1996 году авиакомпании России приобрели всего 8 пассажирских самолетов. В то же время только для минимального обновления российского авиапарка до 2000 года необходимо 660 новых пассажирских самолетов, или более 100 штук в год.

Эти цифры будут выглядеть более красноречиво, если четко представить себе «фон». В России в настоящее время практически бездействуют все авиастроительные заводы. Если до 1992 года авиапромышленность страны производила более 400 самолетов и вертолетов в год, в 1994 г. -- 32 летательных аппарата, в 1995 г. российские предприятия выпустили лишь 7 самолетов и вертолетов. Финансовое положение большинства компаний не позволяет им приобретать самолеты у производителей авиатехники, которые за свою продукцию требуют 100%-ную предоплату. Сложившаяся ситуация, а также лизинг западных самолетов на льготных условиях, создает благоприятную почву для ориентации российских авиакомпаний на зарубежную технику, но пока она занимает всего 5% российского авиарынка.

Кризис в авиационной отрасли России для многих ассоциируется с участившимися катастрофами. Но если быть объективным, то стоит заметить, что Россия имела в 1996 году наименьший в мире показатель смертности при регулярных авиаперевозках: здесь он составляет 0,215 погибших на 1 млн. авиапассажиров, в США -- 0,282, в странах--членах международной организации авиаперевозчиков ИКАО -- 0,713. Однако эти «успехи», как считают эксперты, временные.

Суммарный ущерб от авиакатастроф и авиапроисшествий, по оценке отечественных экспертов, составил в 1996 году около 2 трлн. рублей. В 1997 году при сохранении существующего положения с уровнем безопасности полетов он увеличится еще на 10%. В федеральной авиаслужбе РФ считают, что состояние безопасности полетов резко ухудшилось в основном за счет роста аварийности при выполнении нерегулярных пассажирских и грузовых перевозок. Особенно низок уровень безопасности полетов при выполнении грузовых рейсов, которые осуществляются на самолетах Ан-12, Ил-76, Ан-26, Ан-124-100 и Ан-74. Тенденция к снижению безопасности при грузовых перевозках, по данным ФАС, сохраняется.

Эксперты авиаслужбы отмечают, что основной причиной высокой аварийности по-прежнему остается «человеческий фактор»: ошибки летного, диспетчерского и технического состава (65% от общего количества причин авиапроисшествий), а также отказы авиатехники (11%).

Однако существует более глобальная причина роста числа авиапроисшествий: система регулирования безопасности полетов в России имеет серьезные недостатки. До сих пор не утверждены закон «О государственной системе обеспечения безопасности полетов в гражданской авиации в РФ» и Воздушный кодекс (принят только Госдумой в конце 1996 г.) -- основные документы, регламентирующие деятельность в данной области. Контроль за безопасностью полетов рассредоточен между тремя ведомствами: федеральной авиаслужбой, транспортной инспекцией при Минтрансе и Межгосударственным авиационным комитетом СНГ.

Непринятие срочных мер по обеспечению безопасности полетов на уровне международных стандартов повлечет за собой в первую очередь закрытие воздушного пространства США для российских самолетов и потерю $130 млн. и 150 тыс. пассажиров, летающих ежегодно из России в Северную Америку. Если к американским властям присоединятся европейские страны--члены ИКАО, то эти потери достигнут $1 млрд.

Глубокий кризис переживает и система управления воздушным движением, а используемые в ней оборудование и средства управления на 60-70% морально и физически устарели. По уровню обеспечения безопасности система управления воздушным движением в России в 2 раза отстает от стран Европы, а техника управления воздушным движением была разработана еще в 60-70-е годы. Именно поэтому российская система управления воздушным движением в нынешнем состоянии оказалась неприспособленной для интеграции с международной аэронавигационной системой. И ожидается, что в ближайшие 5-10 лет риск возникновения происшествий в воздухе достигнет в России уровня, в 5-6 раз превышающего возможность возникновения аварийных ситуаций в воздухе в странах Запада.

Для развития рынка авиаперевозок на базе российской авиатехники Минтранс и ФАС подготовили ряд предложений, реализация которых позволит создать для российских авиакомпаний льготные условия приобретения отечественных самолетов в лизинг. Частично снизить остроту проблемы может помочь госкредит для лизинга отечественной авиатехники в размере 4 трлн. рублей, на средства которого российские авиакомпании смогли бы приобрести в 1997 году 38 лайнеров нового поколения. Эксперты ФАС считают, что через семь лет государству вернется $1,3 млрд. в виде суммы кредита, выплаченных процентов и налоговых отчислений. Но в 1997 г. авиация России будет опираться прежде всего на собственные средства предприятий. На развитие гражданской авиации из федерального бюджета выделено только 211,5 млрд. рублей. И по словам директора Федеральной авиационной службы РФ Геннадия Зайцева, 39 млрд. руб. федеральных средств, предназначенных для покупки новой авиатехники, достаточно лишь на 2 пассажирских самолета Ил-114.

В 1997 г. планируется ориентировать предприятия на более конкурентоспособную авиатехнику. Так, государственная целевая программа «Транспорт и конверсия» предусматривает создание и выпуск самолетов, вертолетов и авиадвигателей для региональной авиации на предприятиях России: вместо устаревших Ан-2 и Ан-3 на омском производственном объединении «Полет», а также вместо Ан-28 и Ан-38 на Новосибирском авиационном производственном объединении. Предполагается заменить также Л-410 на Бе-32 производства Таганрогского авиационного научно-производственного комплекса, Л-610 -- на Ил-112 корпорации «Ильюшин» (Москва), вертолеты Ми2 и В-3 -- на Ка-62 корпорации «Камов» (Подмосковье) и Ми-34 АО «Легкие вертолеты МИ» (Москва).

ФАС РФ разработала проект программы по созданию постоянно действующей государственной системы обеспечения безопасности полетов гражданской авиации до 2001 года. Она предусматривает максимальное использование внебюджетных средств отрасли (около 2,82 трлн. рублей) и частичной государственной поддержки (1,046 трлн.).

Что касается системы управления воздушным транспортом, то в России в настоящее время завершается создание федерального унитарного предприятия -- государственной корпорации по организации воздушного движения. При этом модернизация системы УВД должна быть осуществлена за счет средств, собираемых за использование аэронавигационного обслуживания при использовании воздушного пространства.

С использованием материалов агентства «Интерфакс».

КОРОТКО

***

Борис Ельцин подписал указ о назначении министра внутренних дел Анатолия Куликова девятым заместителем премьер-министра. В должности вице-премьера на новом посту генерал Куликов будет курировать деятельность налоговой полиции, таможенной службы и экономическую безопасность (оставаясь при этом главой МВД).

***

Тим Гульдиман, руководитель миссии ОБСЕ в Чечне, был вызван в чеченское министерство иностранных дел, где получил документ, в котором он объявлен персоной нон грата. По словам представителя ОБСЕ, член правительства бывшего президента Зелимхана Яндарбиева, министр иностранных дел Чечни Руслан Чимаев потребовал от Гульдимана покинуть страну в связи с недавними заявлениями последнего, в которых говорилось, что Чечня остается частью Российской Федерации. Гульдиман покинул Грозный в тот же день.

***

Миллиардер Владимир Брынцалов, который финишировал последним на президентских выборах 1996 года, обвинен в уклонении от уплаты налогов. Представитель правительства Москвы заявил, что Брынцалов перерегистрировал свою фармацевтическую компанию «Ферейн», находящуюся в Москве, в Кабардино-Балкарию для того, чтобы не платить обязательные выплаты на сумму 18 млрд. руб. Мэр Москвы Юрий Лужков пригрозил «прекратить арендные отношения» с «Ферейном» в Москве

.По материалам информационных агентств.

ПРОЕКТЫ

РЦДЦБ — МИФ ИЛИ РЕАЛЬНОСТЬ?

Дмитрий МАШАРА

6 января прошло совещание руководителей Республиканского центрального депозитария ценных бумаг (РЦДЦБ) и уполномоченных депозитариев. Темой встречи было создание в Беларуси двухуровневой депозитарной системы.

Правительство долго не могло определиться в выборе модели депозитарной сети. В итоге было решено остановиться на двухуровневой системе, верхний уровень которой должен занимать РЦДЦБ. Сегодня 17 профессиональных участников рынка ценных бумаг уже заключили договоры с РЦДЦБ. Этот этап расценивается как переходный, и счета открываются пока номинально -- реальная работа, по планам, должна начаться с 31 марта.

По мнению директора РЦДЦБ Андрея Доронкевича, в Беларуси есть предпосылки для реализации концепции двухуровневой депозитарной сети и создания централизованной системы учета ценных бумаг. Такой вариант согласуется с контекстом белорусской централизованной банковской системы и наиболее соответствует системе денежных платежей. Однако, несмотря на одобрение концепции органами государственной власти, с ее реализацией возникают серьезные проблемы. *«Работая над созданием РЦДЦБ, мы попали в круг определенных противоречий. Противоречия определяются как финансовой заинтересованностью определенных структур, так и некоторыми ведомственными амбициями»*, -- заявил Андрей Доронкевич. По его мнению, госчиновники создают взаимоисключающие документы. Дело в том, что в Беларуси нет единого ведомства, занимающегося всем спектром проблем фондового рынка.

Многие эксперты склонны считать, что в Беларуси рано или поздно, но все же должен начаться активный процесс разгосударствления. Это основная предпосылка для усовершенствования структуры контроля и регулирования фондового рынка. И от того насколько эффективной окажется созданная система учета, будет зависеть успех преобразования экономики.

Но сегодняшние трудности фондового рынка связаны не только с сегментом корпоративных ценных бумаг. По мнению Андрея Доронкевича, проблемы рынка государственных ценных бумаг скорее связаны не с ликвидностью инструмента, а с тем, каким образом и насколько эффективно он работает на рынке. Государственные ценные бумаги эмитируются для финансирования дефицита государственного бюджета. Но на вторичном рынке они используются в основном как залоговый инструмент при взаимном кредитовании коммерческих банков, как инструмент по уходу от налогообложения и даже как некий инструмент конвертации. Такая ситуация вполне устраивает субъектов рынка и им в принципе незачем развивать его.

В результате инвестиционные потоки уходят на другие рынки. Банковская система превратилась в некоего монополиста на инвестиционном рынке, т.е. практически все свободные инвестиции замыкаются на ней. В то же время именно через систему корпоративных ценных бумаг можно развивать прямое финансирование предприятий. Но цивилизованный фондовый рынок в Беларуси будет трудно построить без создания высокоорганизованной депозитарной сети.

Недавно появились сведения о том, что в Мингосимуществе готовится документ о передаче права на ведение реестров предприятий с государственной долей собственности в АСБ «Беларусбанк». Комментируя это решение, Андрей Доронкевич заявил: *«Я не сторонник того, чтобы функции ведения реестров госпредприятий были бы переданы какому-то одному монополисту. Идея наделения АСБ «Беларусбанк» данными полномочиями имеет под собой основание -- банк располагает наиболее широкой сетью филиалов. Но у предприятий должен остаться выбор.*

Ранее подразумевалось, что РЦДЦБ будет вести реестры всех предприятий с государственной долей собственности. И любое отчуждение государственной собственности должно было осуществляться через следующую проводку: дебетуется счет «депо» Мингосимущества, кредитуется корреспондентский счет депозитария и в последующем счет «депо» инвестора. К сожалению, Мингосимущество не понимает, зачем открывать счет «депо» в РЦДЦБ».

Сейчас деятельность РЦДЦБ регулируется следующими правовыми документами: совместным постановлением Кабинета Министров и Национального банка «О создании РЦДЦБ на базе центрального депозитария НБ», Уставом РЦДЦБ и отдельными статьями Инструкции о порядке ведения реестра, а также решением коллегии Минфина и рекомендациями Совета по ценным бумагам. Эту громоздкую правовую базу тем не менее трудно назвать достаточной. И некоторые функции, закрепленные за РЦДЦБ, оставляют за собой различные структуры. На рынке государственных ценных бумаг функции центрального депозитария выполняет Нацбанк. В случае, если ведение реестров предприятий с государственной долей собственности будет передано в АСБ «Беларусбанк», деятельность РЦДЦБ окажется в основном номинальной. В довершение раздела фондового рынка горисполкомам останется лишь наделить себя исключительными полномочиями по ведению Реестра держателей муниципальных облигаций.

Однако такой сценарий вряд ли можно назвать благоприятным для государственного бюджета, так как именно на него ложится основная нагрузка по созданию инфраструктуры. Напротив, при создании двухуровневой депозитарной системы в финансировании готовы принять активное участие профучастники, заинтересованные в развитии рынка.

Сейчас разрабатывается проект указа президента, который должен утвердить положение о РЦДЦБ и республиканской депозитарной системе. Если в ближайшее время государство не примет кардинальных мер, фондовый рынок будет децентрализован. А для акционеров РЦДЦБ логичным шагом будет объявление о самоликвидации.

ПОДРОБНОСТИ

ДУБИНИН И ХОДОКИ

Отдел финансовых институтов «БДГ»

5 февраля президент Беларуси в очередной раз высказал свое мнение по поводу того, в каком направлении будет развиваться валютный рынок Беларуси. С выходом Декрета N1 «О мерах по обеспечению порядка при осуществлении валютно-обменных операций» чаша весов перевесила в сторону более жесткого администрирования.

Как известно, большинство специалистов валютного рынка видит два пути дальнейшего развития событий. Один из них --либерализация этого сегмента финансового рынка, которая и была продекларирована в основных направлениях кредитно-денежной политики Национального банка Беларуси на 1997 год. В частности, с 1 января предполагалось полностью прекратить регулирование спроса на МВБ. А после ожидаемого скачка официального курса до рыночного уровня предусматривались меры по его сглаживанию и привязке к уровню инфляции. Норма обязательной продажи валютной выручки субъектами хозяйствования должна была постепенно снижаться, а уже со второго квартала ее планировалось полностью отменить. Эти меры могли снять напряжение на валютном рынке и решить многие сегодняшние проблемы.

Однако данные экономически обоснованные предложения в очередной раз встретили противодействие со стороны структур, реально определяющих денежно-кредитную политику Беларуси. Начал реализовываться традиционный для наших условий сценарий «закручивания гаек». В него гармонично вписался и первый декрет президента Беларуси.

Конечно, делать прогнозы дальнейшего развития валютного рынка Беларуси -- дело неблагодарное. Но определенную надежду вселяют итоги недавнего визита главы Нацбанка Беларуси в Москву, где он встречался с высшим руководством Центрального банка России. Темой обсуждения стали текущие проблемы валютного рынка Беларуси и роль Центробанка России в его стабилизации. Как отмечают наблюдатели, руководство Центробанка России впервые по-настоящему проявило заинтересованность в решении проблем Беларуси. В этих целях в Москве даже создана специальная комиссия. На первом этапе своей деятельности она должна рассмотреть ряд макроэкономических показателей Беларуси, дать им оценку и выработать конечные схемы реализации совместных российско-белорусских программ по поддержке валютного курса. Но при этом одним из непременных условий начала такого сотрудничества Центробанк России считает постепенную либерализацию белорусского валютного рынка.

Несомненно, в этой игре задействованы влиятельные фигуры как России, так и Беларуси. Но дать гарантию того, что проект не превратится в очередной фарс, не сможет, наверное, никто. Особенно учитывая то обстоятельство, что белорусским властям гораздо ближе и понятнее административные методы регулирования.

ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ И РЕКЛАМНОЕ ОБОЗРЕНИЕ «БЕЛОРУССКОЙ ДЕЛОВОЙ ГАЗЕТЫ»

Конъюнктура

10 февраля 1997 года РЫНОК ТОВАРОВ И УСЛУГ: КАЧЕСТВО, ЦЕНЫ, ОБЗОРЫ, СОВЕТЫ

ОБЗОР

Ни тебе кофе попить, ни тебе сала отведать

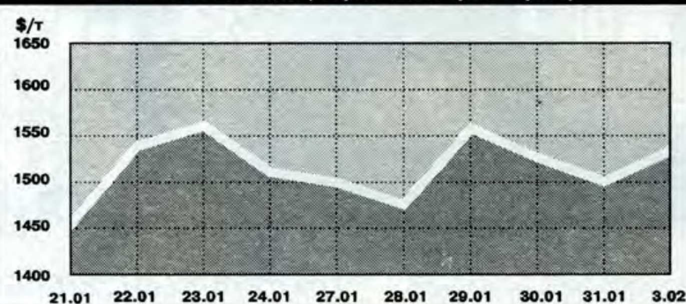
Кофейные быки после тайм-аута

Среди событий на крупнейших биржах мира наибольший интерес представляют, пожалуй, торги **кофейными** фьючерсами. Поставив в январе своего рода рекорд среди других товаров по росту цен на мировых рынках (почти на 30% в месяц), участники кофейного рынка решили «отдохнуть». В результате произошло резкое падение котировок, объясняемое некоторыми аналитиками нормализацией поставок: в январе они были фактически парализованы из-за забастовки колумбийских докеров, штормов в Мексиканском заливе и т.д. (И Колумбия, и Мексика входят в первую пятерку мировых производителей.) Теперь же на рынок начал поступать товар из Кот д'Ивуара и Вьетнама. Однако все понимают, что это – сиюминутный фактор. Над рынком, как дамоклов меч, висит неблагоприятный прогноз по поводу бразильского урожая – всего 18,5 млн мешков (1 мешок – 60 кг), что на 1/3 меньше, чем предполагалось ранее. Кроме того, на переговорах членов Ассоциации государств–производителей кофе *(АСРС)* достигнута договоренность о сокращении общей квоты до 1,3 млн мешков. Следует предположить, что появление кофе из Кот д'Ивуара оказало рынку «медвежью» услугу еще и потому, что поставки совпали с «биоритмами» менеджеров инвестиционных фондов – настало время стрижки купонов.



События на первых февральских торгах подтвердили предположения о том, что котировки будут расти. 3 февраля тонна «робусты» подорожала на $30 и составила $1530. На следующий день фьючерсы «потяжелели» еще на 27 $/т.

Динамика цен на оптовом рынке зеленого кофе уже привела к некоторой нервозности производителей растворимого кофе. Вполне возможно, что им не удастся сохранить прежние цены на свою продукцию.



Черный день «желтого дьявола»

Ровно год назад мировой рынок **золота** пережил неожиданный шок -- стремительно повышавшиеся на протяжении длительного времени котировки начали падать, что продолжается до настоящего времени. Если в первых числах февраля прошлого года тройская унция золота стоила $418, то на сегодняшний день ее цена на торгах *New York Mercantile Exchange (NYMEX)* составляет лишь $347,7 для мартовских фьючерсов и $348,9 — для апрельских. Существенно не отличается и цена золота на Лондонском рынке, где, согласно обнародованным недавно данным, продается примерно 930 т ежедневно. (Для сравнения: это примерно на 70 т меньше, чем было добыто в России за весь прошлый год, и вдвое больше аналогичного показателя ЮАР.) Хотя в последнюю неделю падение цен приостановилось, аналитики считают, что тенденция удешевления «желтого дьявола» сохранится и в будущем. В качестве одного из аргументов в пользу этого служит утверждение, что цены на золото в начале прошлого года были искусственно завышены в результате волны спекулятивных сделок, осуществляемых с подачи самого Джорджа **Сороса**. Реальная же цена значительно ниже.

Кроме того, необходимо учитывать следующее. Во-первых, низкая инфляция в США и постоянный рост котировок на фондовых рынках отвлекают инвесторов с товарных рынков. (Это сказывается на большинстве товарных групп, и если что-то начинает дорожать, то причина, скорее всего, кроется в серьезном дефиците данного товара.) Во-вторых, создание Европейского валютного союза требует от государств, подписавших Маастрихское соглашение, придерживаться ряда критериев при формировании своих золотовалютных резервов. У многих в этом плане -- перебор. Продажа золота центральными банками -- дело поистине «ювелирное», сделки проводятся достаточно конфиденциально. Однако некоторые эксперты предполагают, что сброс излишков уже начался.

На фоне постоянного удешевления золота добывающие компании резко активизировали свою деятельность, что в целом логично – аутсайдерам при нынешнем положении дел не светит ничего. А вот на ценах ювелирных изделий годичное удешевление сырья практически не сказалось.

Любопытно выглядит на этом фоне ситуация в России. Согласно подписанному на днях правительственному постановлению, в этом году в Магаданской области на средства, предоставленные банком «Российский кредит», будет построен аффинажный завод. Таким образом руководство области рассчитывает самостоятельно вырваться на мировой рынок золота. Пусть и не в лучшие для этого рынка времена.

Не ешь, Иванушка, поросеночком станешь

Не успели европейские производители **свинины** подсчитать барыши (летом в Германии недельный рост цен доходил до 11,5%), полученные ими в связи с переключением на их товар потребителей, которых напугала эпидемия губчатого энцефалита у английских коров, как сами столкнулись с подобной проблемой. В нескольких землях Германии зарегистрированы случаи свиной чумы. Первоначально случаи заболевания животных были отмечены в Нижней Саксонии, Северной Рейн-Вестфалии и Мекленбурге-Передней Померании. На днях Государственная ветеринарная служба Министерства федеральной земли, лесов и питания Германии проинформировала, что в стране зарегистрированы 5 новых очагов классической чумы в этих землях. Уже уничтожены 12.000 свиней.

Кроме того, в Северной Рейн-Вестфалии установлен 1 случай бешенства крупного рогатого скота -- заболела привезенная фермером из Англии корова. По этой причине были уничтожены все коровы этого фермера. Очаги болезни обнаружены и в других землях Германии.

Следует отметить, что некоторые государства уже приняли решение отказаться от импорта мяса и мясопродуктов из тех регионов Германии, животные в которых пострадали от эпидемии. В частности, Государственная ветеринарная служба Литвы временно запретила ввоз немецкой свинины, а также крупного рогатого скота из земли Северный Рейн-Вестфалия.

Сельскохозяйственный оптимизм

Вероятно, победа в прошлогодней «битве» за урожай **зерновых** так окрылила правительство России, что в проекте постановления «Об экономических условиях функционирования агропромышленного комплекса Российской Федерации» появился тезис о намерении получить в 1997 году не менее 70 млн т зерна. В самих этих цифрах нет ничего нереального: в 1-й половине 90-х годов сбор зерна составлял в среднем 88 млн т, в 1995 году было собрано 63,4 млн т, урожай 1996 года составил 69,3 млн т. Однако не исключено, что принятие такого документа не более чем акт «публичного патриотизма»: вице-премьер Александр **Заверюха** уже заявил, что в 1997 году Россия не намерена импортировать зерно из США.

Предусматривается также получить 75.000 т льна и 4,3 млн т семян масличных культур (в 1996 году -- соответственно 59.000 т и 2,8 млн т).

Одновременно с указанным постановлением вышла в свет программа «Увеличение производства **сахара** в Российской Федерации в 1997--2000 годах и на период до 2005 года». Согласно этому документу, уже одобренному президиумом правительства, планируется довести объем производства сахара к 2005 году до 4 млн т. Реализация этой программы позволила бы свести до минимума импорт сахара. Правда, в отличие от хлеборобов, свекловоды в 1996 году подкачали: их урожай был на 16% меньше, чем предыдущей осенью -- 16,1 млн т. Правительство России надеется, что им удастся увеличить сбор сахарной свеклы примерно на 1/4.

«Опасная» черта для Вентспилса

По объемам перевалки грузов Вентспилсский порт занимает 12-е место в Европе. В 1997 году через него прошло 35,7 млн т грузов, что на 5 млн т больше, чем через порты Литвы и Эстонии вместе взятые, и на 6,2 млн т больше, чем в 1995 году. Основную часть проходящих через порт грузов составляют нефть и нефтепродукты. В 1996 году перевалка нефти составила 27,3 млн т. Неплохо начинается для порта и год нынешний. Председатель правления порта Айвар **Лембергс**, по совместительству являющийся и мэром города, пошутил: «Вентспилс подошел очень близко «к опасной черте», отделяющей десятку лидеров от остальных портов». По его мнению, Латвия должна доказать преимущество «вентспилсского коридора» для транспортировки российской нефти перед другими, ныне существующими.

Следует отметить, что «гонка за лидерами», которую ведет Вентспилс, -- занятие отнюдь не дешевое. В течение последних 4-х лет в улучшение деятельности порта вложено более $60 млн. В этом году капиталовложения будут самыми большими и составят приблизительно $100 млн (около 57,4 млн латов). В конце апреля--начале мая будет завершено углубление судоходного канала и бассейна возле нефтепирса с 15,7 м до 17,5 м, что позволит заходить в него кораблям водоизмещением 110.000–120.000 т. Продолжится также реконструкция пристани генеральных грузов и, возможно, будут начаты расширение бассейна обращения судов на 40 м и углубление канала реки Вента до 14,2 м.

По мнению специалистов, присвоение Вентспилсскому порту статуса свободного значительно поможет привлечению инвестиций, и можно не сомневаться, что работы по модернизации будут выполнены. Похоже, что скоро белорусским нефтепроводам предстоит познакомиться с таким понятием, как конкуренция.

Юрий ХОВРОВ

АКТУАЛЬНО

Решит ли *Combit '97* проблемы полиграфии?

11 февраля в Республиканском выставочном центре начинает свою работу 3-я Международная выставка *Combit '97*.

Если в прошлом году в выставке участвовали около 70 белорусских и иностранных фирм, то в нынешнем число участников перевалит за 80. Продемонстрировать свою продукцию и услуги в Минск приезжают гости из Германии, Польши, Швеции, Финляндии, Голландии, России и стран Балтии. Правда, есть и «потери»: отказались от участия в выставке некоторые ее традиционные участники -- *IPRIS, Global Edge, Nissa*. Причиной такого решения следует считать в первую очередь общеэкономические проблемы нашей страны: для того, чтобы рассчитывать на большие объемы продаж на белорусском рынке, нужна изрядная доля оптимизма. Среди успехов организаторов выставки следует отметить появление в списке участников таких известных фирм, как *Heidelberg, VIP*, проведение в рамках выставки презентации филиала фирмы «Терем».

По словам Александра **Прилипко**, директора издательского предприятия «Хелмон», которое выступает организатором выставки, ее отличие от предыдущих в том, что это не просто демонстрация современных полиграфических технологий, а попытка «собрать под одной крышей всех, кто так или иначе имеет отношение к отрасли». В этой связи стоит отметить сотрудничество фирмы «Хэлмон» с ВО «Экспофорум». Таким образом, *Combit '97*, 4-й Белорусский конгресс рекламы, Белорусский книжный салон, выставка «Пресса в Беларуси-97» превращаются в единое действо.

Говоря о ситуации, сложившейся в сфере полиграфии Беларуси, г-н Прилипко отметил, что если в ближайшие пару лет не удастся провести комплексное техническое переоснащение, то вся отрасль «провалится». По наблюдениям специалистов, зарубежные поставщики оборудования в последнее время меняют тактику работы, подстраиваясь под ситуацию на нашем рынке. Отсутствие средств у потенциальных покупателей подталкивает западные фирмы к поиску других форм сотрудничества (например, работа в рамках каких-либо кредитных линий и т.д.). Впрочем, потребности белорусских полиграфистов за последнее время несколько изменились. Если раньше вопрос упирался в банальное отсутствие современного печатного оборудования, то сейчас на 1-е место вышли проблемы, связанные с допечатными и послепечатными работами: сканированием, цветоделением, фальцовкой, ретушью, обрезкой и т.д. Простой пример: у нас печатается огромное количество этикеток (причем не только для белорусского рынка), однако ныне используемые станки для обрезки часто не способны обеспечивать точность, которую требуют клеящие автоматы. К чести организаторов следует отметить, что оборудование, предназначенное для проведения операций, предваряющих печать, и для послепечатных работ на выставке *Combit '97* представлено достаточно широко (например, продукция уже упоминавшейся фирмы *VIP*). Присутствует на выставке и техника для решения различных специфических задач -- для распечатки крупногабаритных плакатов, для тампографии и др.

Соб. инф.

ПРЕДЛОЖЕНИЯ МЕБЕЛИ ДЛЯ ОФИСА И АКСЕССУАРОВ

Фирма	Ассортимент	Страна-производитель	Покрытие	Цвет	Цена	Телефон	Примечание
ABSOLUT UNIS. СП «АБСОЛЮТ-ЮНИС» ул. Гикало, 9. Время работы: 9.00–18.00, выходной – воскресенье	многофункциональная офисная мебель Odeon	Италия (Teorema Office)	меламин	антрацит, жемчужно-серый, орех	от $160	239-8084 239-8480 239-8606	индивидуальная комплектация; поставка со склада и под заказ
	многофункциональная офисная мебель Mec		ламинат	аквамарин, орех, светло-серый	от $230		
	многофункциональная офисная мебель Mec metallico		ламинат	аквамарин, орех, светло-серый	от $300		
	мебель для руководителей Quark		меламин	орех, орех-мрамор	от $700		
	мебель для руководителей Mithos		экологически чистый лак	зеленый нефрит, орех-оклахома	от $1000		
	мебель для офисов и домашних кабинетов Dixi		ламинат, кромка из ПВХ	светло-зеленый, серый, слоновая кость	от $364		
АЛЬМАГОР	офисные наборы «Вена», платяные шкафы	Беларусь	нат. шпон (дуб, бук)	черный	$550, $90	226-3734 226-3559 226-3737	завод-производитель
АНДЖЕЙ-РИТТЕР	офисные наборы «Босс», «Премьер», «Зальцбург», «Линц», «Вена» и др.	Беларусь	меламин, нат. шпон ценных пород древесины: красное дерево, дуб, бук, ясень и др.	более 20 вариантов (черный, красное дерево, светлый дуб, вишня, металлик и др.)	от 13,7 млн руб.	276-9696 234-7812	офис фирмы: ул. Варвашени, 17-202, 208; салоны: РВЦ (ул. Я.Купалы, 27), пр. Машерова, 9; г. Могилев, м-н «Горизонт» (пр. Димитрова, 37), тел. (0222) 421-714
	компьютерные, рабочие столы				1,20...2,55 млн руб.		
	шкафы для одежды и комбинир. (в ассорт.)				2,35...3,75 млн руб.		
	шкафы для документов (в ассорт.)				1,9...2,5 млн руб.		
АСПЕКТ. В НОГУ СО ВРЕМЕНЕМ©. АССОЦИАЦИЯ ПЕРСПЕКТИВНЫХ КОНСТРУКЦИЙ И ТЕХНОЛОГИЙ	офисная мебель (более 50 систем)	Италия, Германия	меламин, ламинат, шпон, массив	различный	от 1,9 млн руб.	275-3652 275-3525	поставка со склада и под заказ
	офисные кресла, стулья	Италия, Германия, Польша	ткань, кожа		от 0,6 млн руб.		
ЕВРОМЕБЕЛЬ	офисная мебель (50 наимен.)	Беларусь, Польша и др.	ламинированная ДСП, ткань, кожа	черный, белый, махагон, перламутр, вишня	$22...390	226-9885 223-3305	ВК «Минскэкспо» (пр. Машерова, 14), ТД «Свислочь» (ул. Сторожевская, 8)
ДЗЕЯЧ. ул. Седых, 40	многофункциональная офисная мебель по индивидуальным проектам	Беларусь	ламинат, нат. шпон, высокопрочный меламин	по желанию	?	265-8723 265-8036	ручная работа; бесплатные доставка и сборка
ДОРАТО	офисная мебель Riz Office, Las Mobili Office	Италия	меламин, ламинат, шпон	различный	от $135	269-9442 263-9627 269-9838	поставка со склада и под заказ
	офисные кресла, стулья		ткань, кожа, кожзам		от $50		
ИТН ДИЗАЙН. Новый адрес: ул. К.Либкнехта, 68–118	многофункциональная офисная мебель Mascagni	Италия	меламин, ламинат, нат. шпон	различный	от $210	254-6137 254-6296	доставка, сборка, компьютерное проектирование
	офисные кресла, стулья Esseріu		ткань, кожа	различный	$53...600		гарантия 2 года
	офисные аксессуары Multiform	Австрия	ударопрочный полистирен, антистатик	более 30 вариантов	$4,5...593		эксклюзивный представитель Multiform'a в Беларуси
	компьютерные, принтерные столы Multiform		высокопрочный меламин	светло-серый	$210...612		ступенчатая и плавная регулировка высоты стола
	наст. лампы, светильники, люстры Massive	Бельгия	металл, пластик, дерево	более 30 вариантов	$25...7200		поставка со склада и под заказ
МЭЙПЛ MAPLE	компьютерная, офисная мебель Sitoca	Бельгия	сверхпрочный меламин	светло-серый	от $66	234-4342 234-4634	поставка со склада и под заказ; клиентам фирмы бесплатно: дизайн-проект помещения, доставка по Минску, сборка и установка; дополнительно: настольные лампы и светильники, искусственные цветы, офисные картины
	офисная мебель (система модулей) «Ленраумамебель»	Финляндия-Россия		белый, черный	от $21		
	элитные системы офисной мебели Martela	Финляндия	полиуретан, нат. шпон, массив	более 20 вариантов	?		
	офисные аксессуары Multiform	Австрия	ударопрочный полистирен, антистатик	более 30 вариантов	от $4,5		
	офисные кресла, стулья	Италия	износостойкая ткань, нат. кожа	11 вариантов	$42...264		
СТАННЕР	офисная мебель (в ассорт.)	Беларусь	меламин, ламинат, шпон и др.	по желанию	?	276-2705 276-2068	поставка под заказ
ТУССОН. ул. Пулихова, 53	многофункциональная мебель для офисов и банков Olivetti Sinthesys	Италия	меламин, ламинат, шпон, массив	серый, березово-серый, орех, темный орех	$113...2000	236-4288 236-3137 236-5293	поставка со склада и под заказ; бесплатно: доставка, сборка, компьютерное проектирование

ПРЕДЛОЖЕНИЯ ТОРГОВОГО ОБОРУДОВАНИЯ

Фирма	Ассортимент	Страна-производитель	Покрытие	Цвет	Цена, $	Телефон	Примечание
ДЗЕЯЧ. ул. Седых, 40	торговое оборудование по индивидуальным проектам	Беларусь	ламинат	по желанию	?	265-8723 265-8036	бесплатные доставка, сборка
КОМАНДОР. ул. Калиновского, 21	универсальная система стеклянных кубов: прилавки, горки, витрины	Беларусь	зеркальное, матовое, прозрачное	зеркало, черный кофе, прозрачное стекло	от 60	265-6168 265-3892	дизайн, доставка, установка
	универсальная система стальных труб: вешала, стеллажи, потолки		полимерное	по желанию	от 100		
	прилавки, горки		ламинат	черный, белый, серый			
	женские манекены (торсы)		пластик	черный, белый	8		
МЕАКОР	глухие прилавки	Беларусь	ламинат, кашированное	белый, черный, мрамор, под дерево	от 100	232-7768 268-3791	собственное производство
	остекленные прилавки						
	горки						

ПРЕДЛОЖЕНИЯ МАТЕРИАЛОВ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА МЕБЕЛИ

Фирма	Ассортимент	Страна-производитель	Цена	Телефон	Примечание
INTER FORM. ул. 3-я Поселковая, 8	ламинированная ДСП	Польша	10...11 $/кв.м	262-0012 232-5705 268-3293	различная толщина
	кашированная ДВП	Беларусь	3,2 $/кв.м		920 x 2440 x 3,2 мм
	постформинговая плита	Польша	35...37 $/кв.м		матовая, полированная
	кромочная лента для ДСП и постформинга		0,01...1 $/п.м		ширина до 40 мм

РАЗМЕЩЕНИЕ ИНФОРМАЦИИ: Т/Ф 226-96-78, ПЕЙДЖЕР 278-11-01 (АБОНЕНТ № 2976). ЦЕНА ОДНОЙ СТРОКИ – 200.000 РУБ.

ПРЕДЛОЖЕНИЯ МЕБЕЛИ ДЛЯ ДОМА И АКСЕССУАРОВ

Фирма	Ассортимент	Страна-производитель	Материал, цвет	Цена, $	Телефон	Примечание
АЛЬМАГОР	корпусная мебель, мягкая мебель, комоды (в ассорт.), журнальные столы, карнизы	Беларусь	массив, ДСП, нат. шпон	35...700	226-3734 226-3559 226-3737	торговый центр (ул. С.Ковалевской, 5)
ARREDO ESSETTI. САЛОН ИТАЛЬЯНСКОЙ МЕБЕЛИ. ТД «Свислочь» (ул. Сторожевская, 8)	комплекты мягкой мебели D.I.M.A. (более 35 наимен.)	Италия	кожа, велюр, гобелен (любые цвета)	2800...7500	234-1795	бесплатные доставка и сборка
	спальни Stellare		нат. материал (розовый, орех, махагон, бирюза, белый)	2850...5260		
	гостиные, столовые Stellare			4400...6820		
	прихожие Stellare		нат. материал (черно-белый, белый с перламутром)	от 700		
	бары-глобусы		нат. материал, ручная работа	от 500		
	напольные, настенные часы		ценные породы древесины	от 1800		ручная работа, бой с мелодиями, немецкий механизм
	светильники		венецианское стекло	от 100		более 100 моделей, в т.ч. элитные модели Versace
ДЗЕЯЧ. ул. Седых, 40	мебель для дома по индивидуальным проектам, престижные столы, стулья	Беларусь	ценные породы древесины	?	265-8723 265-8036	ручная работа; бесплатные доставка и сборка
ЕВРОМЕБЕЛЬ	мебель для дома (30 наимен.)	Беларусь, Польша и др.	ламинированная ДСП, велюр (США)	15...790	223-3305	м-н «Богатырь» (ул. Притыцкого, 32)
ПОРТЭКС	спальни (15 видов, цветов и размеров)	Италия, Словения	ламинат, ДСП, нат. шпон, лак	2000...3500	256-0721 256-5880	ул. Лермонтова, 27
СТАННЕР	спальни (в ассорт.)	Италия	ламинат, ДСП, нат. шпон	2000...5000	233-9157 276-6111 (сот.)	любая мебель от 50 фабрик Италии под заказ

ГИД

Где заказать мебель для дома и офиса

СП «АБСОЛЮТ-ЮНИС»

(ул. Гикало, 9; тел.: 239-80-84, 239-84-80, 239-86-06)

В предлагаемой СП «Абсолют-Юнис» коллекции итальянской фабрики *Teorema Office* нашла свое воплощение философия современного офисного дизайна. Высочайшее качество, великолепные функциональные свойства, изящный внешний вид офисной мебели от «Абсолют-Юниса» уже оценили сотрудники крупнейших банков, коммерческих фирм, предприятий и организаций, представительств зарубежных компаний и посольств.

Помимо рабочих кабинетов, операционных залов банков, залов заседаний, сегодня СП «Абсолют-Юнис» предлагает своим клиентам новинку сезона -- систему мебели для домашнего офиса *Dixi*. Открытые и закрытые шкафы, столы под электронное оборудование, выполненные из высокопрочной ламинированной плиты, являют собой единство функциональности и повышенной эргономичности. Цветовая гамма разнообразна — от серого в комбинации с темно-зеленым до цвета слоновой кости в сочетании с охрой.

В салоне офисной мебели можно увидеть и оценить разнообразие стилей, непревзойденные дизайн и оригинальные формы. Создайте у себя в офисе активную жизненную среду, атмосферу радости, которая будет окружать вас и ваших партнеров!

VOLIS

(ул. Харьковская, 15; т/ф 254-69-02)

Салон мебели для дома и офиса белорусско-австрийского производства. Мебель отличается элегантностью исполнения, рациональностью и основательностью конструктивных решений.

Разнообразие цветовой гаммы и отделки позволяют выбрать обстановку, отвечающую индивидуальному деловому стилю как для руководителя, так и для сотрудников в соответствии с функциональной необходимостью.

«МЭЙПЛ»

(ул. В.Хоружей, 29--92; тел.: 234-43-42, 234-46-34)

Сохраняя традиции ведущих европейских производителей офисной и компьютерной мебели, фирма «Мэйпл» предлагает системы различных стилей и ценовых категорий -- от типовых рабочих мест до шикарных, элегантных директорских кабинетов и конференц-залов.

Сегодня многие осознали, что интерьер офиса -- это визитная карточка фирмы. Поэтому, когда речь заходит о максимальном удовлетворении запросов покупателей, фирма «Мэйпл» предлагает не только высокий уровень качества и экологической чистоты продукции, гарантированные заводом-изготовителем, но и полный сопутствующий сервис — начиная от проектирования интерьера помещения и заканчивая бесплатными доставкой и сборкой мебели в самые короткие сроки.

Обратив внимание на рекламный макет и связавшись с фирмой «Мэйпл», вы убедитесь, что высокое качество не всегда означает «дорого».

«СТАННЕР»

(ул. Короля, 22; тел.: 276-92-07, 276-92-25)

Салон-магазин «Кухни из Италии» предлагает кухонные гарнитуры по индивидуальным заказам самой разнообразной цветовой гаммы из различных материалов (от древесного массива и натурального шпона до влаго- и термостойкого пластика). Вся мебель комплектуется кухонным оборудованием западных фирм -- лидеров среди производителей подобной продукции (*Ariston*, *Philips* и др.). По желанию заказчика возможны проектирование кухонь с учетом оборудования, выпускаемого отечественными предприятиями («Атлант», «Брест» и др.), а также поставка не только кухонных гарнитуров, но и любых их компонентов (от фурнитуры до кухонного оборудования) отдельно.

Срок исполнения заказа -- 1 месяц со дня оформления.

«ЮРАТЭ»

(ул.Платонова, 12б; тел.: 232-24-86, 239-98-79)

Компания «Юратэ» предлагает итальянские кухни, мягкую и офисную мебель. Кухни *Denise* и *Derby*, удобные и практичные, комплектуются всей необходимой встроенной техникой и могут быть изготовлены по индивидуальному заказу. Набор мебели для офиса *New Tecna* включает в себя широкий спектр элементов, компонуемых по вашему желанию. Новая серия *Lotus* отличается оригинальным дизайном.

Предлагается широкий выбор элегантной мягкой мебели, офисных кресел и стульев с разнообразной отделкой.

Комфорт, надежность, доступные цены, гибкая система скидок, квалифицированное обслуживание дизайнеров.

Обеспечиваются доставка и сборка мебели.

ОБЗОР

Офис без офисной мебели – что валютная биржа без валюты

Рынок России

Траур по мебельной промышленности, который длился у Рослеспрома с середины 1991 года до середины 1996-го, вызвал слезы скорби правительства, после чего оно «родило» «не то сына, не то дочь» – программу развития лесопромышленного комплекса России до 2005 года. В соответствии с ней предполагается увеличение производства мебели в 2,5 раза, а ее экспорта – в 4 раза. Правительство предложило мебельщикам «альтернативы» тем причинам, которые привели к кризису мебельную промышленность: неплатежи и чрезмерно высокие ставки кредитных ресурсов заменены на «укрепление платежной дисциплины» и «возможное уменьшение ставок по кредитам»; низкая конкурентоспособность мебельных изделий по качеству, дизайну, издержкам на производство заменены «увеличением конкурентоспособности за счет улучшения качества, дизайна и уменьшения издержек на производство» и т.д., вплоть до «увеличения платежеспособности и занятости...».

Ничего конкретного по офисной мебели не было, а стоило бы. Так как этот сегмент российского рынка мебели практически полностью зависит от импорта (местные производители вряд ли занимают у себя даже 10% рынка), то по объемам поставок лидируют Италия (40%), Польша (30%), Германия (15%), за ними следуют Чехия, Голландия, Англия, Швеция и др.

По ценовому критерию многие трейдеры крупных российских фирм распределяют производителей следующим образом: первая группа (самая дешевая мебель) – Россия, Польша, Чехия; вторая – Голландия, Бельгия и третья – Италия, Германия, Англия, Швеция, Испания. Но анализ цен по фирмам, предлагающим офисную мебель, позволяет сделать несколько иные выводы. В первую группу дешевой и сравнительно недорогой мебели кроме России и Польши часто попадают Дания, Англия и Германия. Близка по ценам и Голландия (*см. таблицу*). Впрочем, за немецкую мебель может выдаваться польская – то ли завод строили немцы, то ли поставляли технологию. Таким же образом польская мебель может сойти за итальянскую, так как оттуда поставляются все материалы и технологии. Своя только рабочая сила, что и обеспечивает сравнительно низкие цены. Продукция Восточной и Западной Европы может попадать в один ценовый диапазон еще и потому, что немцы и англичане, как правило, привозят мебель не самую дорогую, ориентируясь на платежеспособность потребителей. Польскую же мебель везут всякую.

Российские производители занимают пока нишу дешевой мебели среднего и ниже среднего классов, но еще находят своего покупателя (в основном вдали от Москвы, где позиции импортеров слабы из-за больших транспортных расходов). Как только они начинают улучшать качество за счет модернизации производства, тут же возрастает себестоимость продукции, и мебель зачастую становится дороже аналогичной импортной.

Для московского рынка офисной мебели характерны:

– наличие большого количества фирм, предлагающих эксклюзивную мебель, которая в основном идет под заказ и по астрономическим ценам;

– практически полный переход фирм на торговлю «из первых рук» (официальные представители западных компаний);

– увеличение роли оптовой торговли офисной мебелью;

– повышение значимости хорошо оборудованных мебельных салонов.

Рынок стран Балтии

Рынок офисной мебели здесь перенасыщен. При численности населения всех трех государств в 1,5 раза меньшей, чем в Москве, число фирм, торгующих офисной мебелью, почти такое же, как и в российской столице. Предлагается респектабельная мебель и не очень, дорогая и дешевая, импортная и отечественного производства. Дело за малым. Чтобы ее покупали. Но пока спрос отстает от предложения. Худо-бедно расходится почему-то лишь импортная мебель класса *Lux* (чрезвычайно дорогая). Изготовление мебели подобного класса балтийским производителям пока не под силу. Уровень технологии и оборудования далек не только от белорусского, но и от российского. А пока в странах Балтии мебель даже не сертифицируют. Специфичность мебельного рынка этих стран обусловлена еще и некоторой отгороженностью местных производителей и продавцов от рынков России и Беларуси. Кроме того, по требованию МВФ ожидается снижение таможенных пошлин на ввоз импортной мебели в Литву, Латвию и Эстонию с 30% до 10%. В этой ситуации можно лишь посочувствовать балтийским производителям.

Рынок Украины

В Киеве более 120 компаний занимается бизнесом, связанным с производством и реализацией офисной мебели. Причем, по мнению местных продавцов офисной мебели, рынок этот «...еще только близок к насыщению». Однако спектр стран–производителей офисной мебели шире, чем в других соседних с Беларусью государствах. Здесь можно встретить офисную мебель практически со всей Европы, Юго-Восточной Азии, Северной и Южной Америки, а также стран СНГ. Кроме того, основными отличиями украинского рынка офисной мебели от белорусского и российского можно считать:

– высокий процент сделок через маклеров (торговых агентов), на долю которых приходится до 80% продаж мебели в некоторых организациях, что значительно снижает накладные расходы и позволяет устанавливать более низкие цены, чем при продаже через магазины и салоны;

– полную неразбериху в таможенном режиме Украины с различными странами, вследствие чего импортная мебель дешевле в 3–4 раза, чем мебель отечественного производства;

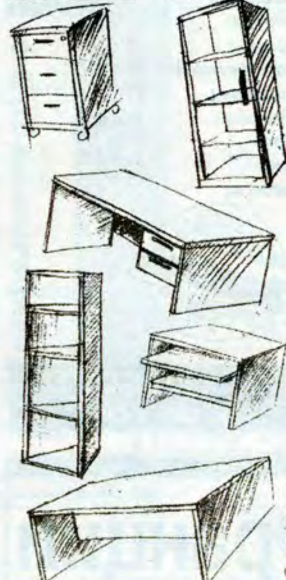
– достаточно низкую долю элитной мебели.

(*Окончание на с. К12*)



СРЕДНИЕ РОЗНИЧНЫЕ ЦЕНЫ НА ОФИСНУЮ МЕБЕЛЬ В МОСКВЕ (январь 1997 года), $

Ассортимент	Англия	Германия	Голландия	Дания	Италия	Польша	Россия	Франция
Стол письменный	80...182	89...168	138...145	80...145	97...445	83...300	56...190	181...262
Тумба	93...180	80...268	105...130	90...130	121...418	102...266	58...166	240...250
Стол компьютерный	94...262	70...170	165...210	75...110	108...356	62...175	45...140	195...200
Стол приставной	56...94	53...122	90...95	50...75	101...145	58...146	42...75	255...265
Стеллаж	68...126	89...210	119...137	230...305	145...689	55...209	35...133	70...165
Шкаф для бумаги	90...117	89...182	-	125	180...357	90...170	80...165	230...240
Кресло	-	34...100	-	90...100	53...668	45...345	45...156	-



ОБЗОР

Офис без офисной мебели – что валютная биржа без валюты

(Окончание. Начало на с. К11)

Рынок Беларуси

Здесь -- как в сказке: сколько ни руби голов дракону, они все равно вырастают. Сегодня их 4:

-- таможенная пошлина в размере 2 экю/кг мебели;

-- сертификация мебели;

-- отсутствие возможности приобретения валюты на МВБ;

-- налог на импорт комплектующих и материалов, необходимых для производства качественной мебели в размере 5--25%.

Что касается налога на импорт, то в «Книге товарной номенклатуры» нет конкретных указаний, за что и сколько брать. В ней не могут разобраться даже сами таможенники. Поэтому наличие записи «на усмотрение таможенного работника» приводит к беспределу. И изменить подобную ситуацию практически невозможно.

При проведении же процедуры сертификации мебели достижение консенсуса между руководством сертификационного органа и владельцем импортируемой мебели, очевидно, тоже чего-то стоит, как и приобретение валюты. Все эти барьеры в конце концов определяют окончательную цену мебели, и за все эти издержки платит потребитель.

Но вернемся непосредственно к офисной мебели, предлагаемой не государственными предприятиями, а теми, кто ее импортирует, так как в общем объеме предложений доля отечественных производителей офисной мебели сравнительно мала, и в первую очередь из-за ее низкого качества. (Это при том, что за прошедший год офисную мебель стали производить практически все имеющиеся на территории страны мебельные предприятия.)

За весь 1996 год количество фирм, предлагающих импортную офисную мебель, не изменилось (около 30 -- «Абсолют-Юнис», «Мэйпл», «ИТН Дизайн», «Аспект», «Туссон», *Assmann* и др.). Неизменными остались качество обслуживания (бесплатные дизайн-проект, компьютерное моделирование, доставка, монтаж и др.).

Что касается белорусских производителей, то можно, пожалуй, отметить фирму «Анджей-Риттер», являющуюся представителем Слуцкой мебельной фабрики.

Достаточно большие изменения произошли в структуре импорта. Офисная мебель польского производства значительно сдала позиции. Увеличился объем предложения итальянской мебели. Сегодня ею торгует почти каждый поставщик. Начинают появляться салоны офисной мебели.

В целом минский рынок офисной мебели можно считать сбалансированным как по спросу, так и предложению. В ближайшее время можно прогнозировать следующие тенденции:

-- супердорогая эксклюзивная мебель на белорусском рынке вряд ли появится из-за низкой платежеспособности потребителей;

-- дальнейшее ослабление позиций польской мебели.

Олег ВЛАДИМИРОВ

МАТЕРИАЛЫ

Салон керамической плитки *Fiesta*: для тех, кто способен оценить

Сегодня на строительном рынке Республики Беларусь существует немалая потребность в современных высококачественных строительных материалах. Расположенный по ул. Свердлова, 23 специализированный салон *Fiesta* может предложить своим покупателям уникальную стенную и напольную плитку производства испанских фабрик *Saloni*, *Pamesa*, *Italgres*, *Porcelanato*.

Например, одним из поставщиков салона является компания *Ceramica Saloni* с 25-летним опытом работы в керамической индустрии. И по объему, и по ассортименту продукции она занимает прочные позиции в десятке крупнейших мировых производителей и экспортеров керамики (ежегодный объем экспорта -- 9 млн кв.м в 93 страны мира).

Продукция компании *Saloni* сочетает в себе изысканный дизайн, дающий право говорить о коллекциях плитки как о шедеврах искусства с высочайшим качеством. Все линии по производству плитки автоматизированы, что позволяет добиться принципиально нового уровня качества. Совершенные современные технологии точно выдерживают размер плитки с минимальным допуском, а исключительная долговечность достигается с помощью специального высокотемпературного обжига. В качестве сырья используются натуральные, экологически чистые природные компоненты.

Достаточно сказать, что серия плитки *Titanio* производства этой компании при испытаниях на стойкость к износу показала результаты, в 2 раза превосходящие нормы *Pei V*, установленные для высшего — 5-го класса износостойкости. Компания *Saloni* предоставляет клиентам гарантию на продукцию этой серии на 10 лет. Плитка из коллекции *Titanio* незаменима в помещениях с интенсивным движением (ресторанах, выставочных залах, банках, супермаркетах, автосалонах, аэропортах): она не сотрется долгие годы. Среди объектов, использовавших серию *Titanio* в качестве напольного покрытия, следует выделить аэропорт *Orly* в Париже, салоны *Mersedes* в Испании.

Вся продукция компании *Saloni* обладает сертификатом качества на основе европейской нормы *ISO 9001*. Регулярные исследования, постоянное внедрение новейших разработок, строжайший контроль за качеством -- все это позволило продукции *Saloni* быть отмеченной высшими наградами на международных выставках, в частности, на самой крупной и престижной из них, проводимой ежегодно в Болонье (Италия).

Среди поставщиков салона – испанская фирма *Porcelanatto*, производитель каменной массы. Напольная плитка этой фирмы обладает отличными характеристиками по твердости (согласно европейским нормам *ISO 13006* и американским *ANSI)*, по износостойкости, коэффициенту абсорбции воды и др., что позволяет ей на протяжении длительного срока сохранять первоначальный внешний вид покрытия. Тщательно подбираемое сырье, использование в процессе производства передовой технологии «объемной пропитки» специальными мастиками устраняют необходимость постоянного ухода за плиткой в процессе эксплуатации. Каменная плитка производится с различными типами поверхности (матовой, полированной, рельефной и др.). Это дает возможность выбрать то напольное покрытие, которое будет обладать всеми требуемыми свойствами. Плитка применима как для внутренней, так и для наружной отделки.

В настоящий момент ассортимент салона *Fiesta* включает в себя коллекции лучших испанских фабрик. Более 135 наименований изделий ждут своих покупателей, умеющих ценить качество. Здесь вы найдете специальные серии плитки различных цветовых оттенков, повторяющих структуру природных материалов и рекомендуемых дизайнерами для контрастной кладки. Как показывает практика, такие стены хорошо воспринимаются человеческим глазом и не оказывают раздражающего воздействия: плитка долгое время создает впечатление новизны.

Салон поможет вам создать изысканные, комфортные и практичные интерьеры. Богатство цветовой гаммы, наличие плитки с матовой и глянцевой поверхностями, большой выбор декоративных элементов для стен и пола (в т.ч. со вставками из натурального камня, а также рельефных декоров, напольных панно, являющихся новинкой на нашем рынке) позволят воплотить в жизнь бесконечное количество дизайнерских решений.

Салон *Fiesta* -- это не просто магазин. К каждому клиенту и его проблемам здесь проявляют максимум внимания. По желанию клиента дизайнер салона *Fiesta* подготовит свой проект отделки помещения. Возможен также выезд дизайнера на объект.

Все товары, предлагаемые салоном, прошли сертификацию в Беларуси. Салон входит в крупнейшую международную дисконтную систему *Countdown*.

Широкий ассортимент продукции и фирменное обслуживание определяют заинтересованность в сотрудничестве с салоном *Fiesta* архитекторов и строительных организаций.

Fiesta: г. Минск, ул. Свердлова, 23; тел. 227-52-22.



МАТЕРИАЛЫ

Новые краски из Франции

Фирма «Юнибуд» представляет вашему вниманию новые краски и грунтовки на основе глифталевых смол компании *Softramap* (Франция).

Краска *Glycobrill* — очень гладкая, блестящая, с великолепной кроющей способностью тиксотропная эмаль в растворе уайт-спирита. Используется для внутренних и наружных работ в качестве отделочного слоя. Наносится на любые обычные строительные подложки. Рекомендуется для кухонных и ванных помещений, для предварительно окрашенных и деревянных поверхностей, для придания блеска. Краска готова к употреблению. Не стекает с вертикальных поверхностей. Расход — 0,10—0,15 кг/кв.м для 1-слойного покрытия.

Краска *Glycosatin* — гладкая тиксотропная полуматовая гелеобразная краска с защитными свойствами на основе глифталевых смол. Предназначена для экономичной окраски в 2 слоя в случаях, когда тщательная подготовка поверхности невозможна. Прекрасно маскирует дефекты стен, позволяет проверить состояние поверхности перед нанесением 2-го слоя. Не стекает со стен и великолепно ложится. Моется с применением моющих средств. Используется для внутренних работ на обычных промежуточных и отделочных строительных подложках. Применяется также для наружных работ на защищенных деревянных и металлических поверхностях, предварительно покрытых антикоррозионной грунтовкой. Небольшой расход – 0,15–0,22 кг/кв.м для 1-слойного покрытия.

Грунтовка *Galvaplast* — антикоррозионный материал многоцелевого назначения на основе модифицированных винилакриловых смол на растворителе. Хорошее сцепление и антикоррозионные свойства грунтовки обеспечивают ей многофункциональное использование в промышленных и коммерческих зданиях. Может наноситься на черные металлы, гальванизированную сталь, полиэфирные и поливинилхлоровые пластмассы. Наиболее удачный материал для грунтования глазурованной керамической плитки. Может окрашиваться в пастельные тона при помощи универсальных красителей. После высыхания образует матовую поверхность.

Ознакомиться с образцами и получить более подробную информацию о новых красках и грунтовках из Франции вы сможете, посетив офис и салон розничной торговли фирмы «Юнибуд».

P.S. «Юнибуд» приступает к продажам в широком ассортименте и по низким ценам светильников для любых типов потолков и стен, а также гипсокартона, сайдинга, евровагонки (пластик, МДФ, ДСП).

Unibud

г. Минск, пр. Партизанский, 14—215а; тел.: 249-80-17, 249-41-27, 249-91-37, 249-51-90; пейджер 263-58-37 (абонент № 427); салон розничной торговли: тел. 249-92-40.

ПРЕДЛОЖЕНИЯ СТРОИТЕЛЬНЫХ И ОТДЕЛОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ, ЭЛЕМЕНТОВ ИНТЕРЬЕРА

Фирма	Ассортимент	Страна-производитель	Цена	Телефон
ДАЙНОВА	высококачественные краски Polifarb (акриловые, алкидные, поливиниловые, нитро) для наружных и внутренних работ, эмали, лаки, грунтовки, клеи, олифы, автоэмали Polifarb	Польша	?	230-8372
	краски, лаки, грунтовки, антикоррозионные комплекты для различных отраслей промышленности	Польша, Россия, Беларусь	цена производителя	
ЮМАКС	радиаторные батареи из алюминия	Италия	15 $/ребро	266-0401 266-0699
	конвекторы	Англия, Бельгия	?	
	стеновые панели (сайдинг) из винила	США	?	
ЮНИБУД	краски для фасадов и интерьеров	Франция	?	249-8017 249-4127

ПРЕДЛОЖЕНИЯ НАПОЛЬНЫХ ПОКРЫТИЙ

Фирма	Наименование покрытия	Страна-производитель	Толщина покрытия, мм	Ширина рулона, см	Цена	Телефон
ЛИГОС-ЮНИОН	линолеум	Словения	1,1...3,0	200, 300	от 5,2$/кв.м	233-1056 233-1881
РОТОКЛОН	линолеум	Франция	1,2...2	300	120.000...130.000 руб./кв.м	268-4296
ФРИАЛ	ковровое	Турция	3...11	200, 300	от 3 $/кв.м	236-7470 236-9813

ПРЕДЛОЖЕНИЯ ЖАЛЮЗИ, РОЛЛЕТ, МАРКИЗОВ

Фирма	Жалюзи			Роллеты		Маркизы		Телефон
	Цена, $/кв.м		Установка	Цена, $/кв.м	Установка	Цена, $/кв.м	Установка	
	гориз.	вертик.						
ВЕТРАЗЬ	12	17...21	-	от 130	-	от 230	-	268-8009 235-5122
ЛИГОС-ЮНИОН	12	17...28	10% от цены заказа	-	-	-	-	233-1056 233-1881
МАКИНВЕСТ	12	от 16	10% от цены (гориз.) 5% от цены (вертик.)	-	-	от 200	10...15% от цены заказа	268-3200 266-3835
МЕЧИС	от 10	от 15	$3 за единицу	?	10% от цены заказа	-	-	266-0184
ЮМАКС	12	16...29	10% от цены заказа	150...205	10...20% от цены заказа	?	10% от цены заказа	266-0401 266-0699

ОБЗОР

Интеграция или системная интеграция?

Последнее время термин «системная интеграция» стал необычайно популярен у поставщиков компьютерных технологий. В развитых странах и даже у ближайшего восточного соседа системная интеграция считается наиболее перспективным бизнесом на рынке услуг в области информационных технологий (ИТ). Однако эта область рынка не только у нас, но и во всем мире менее других поддается количественному анализу в силу различной трактовки этого понятия. В наших же условиях, когда потребители не утруждают себя экономической оценкой внедренных ИТ, ситуация усугубляется, и определить лидеров еще сложнее.



Термин «системная интеграция» появился сравнительно недавно и ведет свою историю с первых коммерческих компьютерных систем. По сути, системная интеграция -- это решение проблем заказчика в полном объеме. Если попытаться оттолкнуться от старых и знакомых понятий, то сдача объекта «под ключ» очень напоминает по сути понятие «системная интеграция». Как правило, системный интегратор выполняет проектирование информационной системы (ИС), разработку прикладных систем, обучение персонала заказчика, а также отвечает за поставку, установку и наладку программного и аппаратного обеспечения и, конечно же, работоспособность и эффективность предложенных решений.

В большинстве случаев в странах с более развитой экономикой системные интеграторы, предлагая услуги, редко сами занимаются продажей или дистрибуцией компьютеров и другого оборудования. В то же время они имеют партнерские отношения или подразделения по поставке специализированных технологий, которые не являются массовыми. Сегодня белорусские интеграторы не настолько обеспечены заказами, чтобы полностью отказаться от продажи компьютеров. Напомним, что системный интегратор продает в первую очередь не компьютеры или программы, а решения, которые он же и воплощает в жизнь.

Основополагающим фактором при этом является решение проблем заказчика, а не оснащение предприятия самыми современными компьютерами и объединение их в сеть. Системный интегратор нередко выступает также в роли консультанта, разрабатывая при участии заказчика проект реорганизации (*business process reengineering*) компании. В случае, когда предприятие уже имеет конкретный план реструктуризации, системный интегратор либо разрабатывает ее часть (концепцию развития информационной структуры), либо согласовывает предлагаемые решения с имеющимися.

В отличие от поставщиков решений (*solution provider*), системные интеграторы отталкиваются в своей работе не от готового технического задания, а от проблем, решение которых при более глубоком анализе может лежать не только в области компьютерных технологий. Поставщики же решений, создающие из разнообразного оборудования комплексные решения, имеют, как правило, четко сформулированное заказчиком техническое задание и перечень задач с ограниченными условиями.

В наших реальных экономических условиях грань между системной интеграцией и поставкой отработанных решений провести достаточно сложно, поскольку в области ИТ до сих пор наибольшим спросом пользуются именно технические решения. Чаще всего именно эти компании и именуются системными интеграторами. С точки зрения заказчика, важнее, насколько приверженность исполнителя к определенным производителям повлияет на качество и цену внедряемой системы.

К основным тенденциям белорусского рынка системной интеграции сегодня можно отнести:

-- возрастающую потребность в ИС при снижающейся платежеспособности потенциальных клиентов (крупных компаний и предприятий);

-- стремление многих поставщиков компьютерного и программного обеспечения развивать системную интеграцию;

-- появление спроса на готовые программно-аппаратные решения у малых и средних предприятий, которые раньше предпочитали приобретать «коробки»;

-- постепенное формирование спроса на консультационные услуги в области ИТ у небольших фирм, которые еще недавно предпочитали за совет не платить;

-- переориентация высококвалифицированных экспертов (в т.ч. оставшихся по наследству от отраслевых НИИ экс-СССР) на проекты для дальнего и ближнего зарубежья.

Казалось бы, стремление поставщиков ПК и ПО развивать системную интеграцию должно было привести к росту конкуренции и качества предлагаемых услуг, однако в наших условиях это не совсем так. Процесс проектирования и внедрения систем предполагает несколько иные навыки и знания, чем продажа упакованных в коробки компьютеров (*box moving*), и требует значительных финансовых вложений на старте. В результате обещания большинства фирм заканчиваются в лучшем случае установкой локальной сети.

С другой стороны, исторически сложившийся в свое время потенциал белорусских специалистов в такой динамичной области, как ИТ, очень быстро снижается из-за недостаточного финансирования процесса подготовки кадров.

Что важнее?

Несмотря на все подвижки в компьютерной культуре, у большинства руководителей, принимающих решение о финансировании, по-прежнему бытует мнение, что главное -- купить технику. Программы, а тем более люди, которые будут работать со всем этим,-- «утрясутся». И когда не «утрясается», как всегда, крайним оказывается тот, кто сказал: «А давайте все это будем считать на компьютере».

Возможно, ситуация и утрированная, но реальная. На нашем рынке до сих пор от руководителя очень крупного производственного предприятия можно услышать примерно такую фразу: «Свою продукцию я, выйдя во двор, пальцем пересчитаю. Мне ее производить нужно, а вы про компьютеры и сети...».

С точки зрения общепринятых правил проектирования ИС на 1-м месте стоят потребности заказчика. Из анализа его проблем логически вытекают объемы обрабатываемой информации, требующиеся программные средства, базы данных и перспективы развития ИС. Согласно требовательности программ, потоков информации и необходимой производительности, выбирается оборудование и проектируется вся система.

Поставка оборудования, таким образом, происходит на завершающем, а не на первом этапе. Это позволяет сэкономить значительные средства, поскольку компьютерная техника со временем только дешевеет, развиваясь по правилу: «Завтра за ту же цену -- больше возможностей».

Однако в отношении крупных и сложных ИС здесь есть подводный камень. Цена проектирования этих систем не уменьшается и нередко имеет тенденцию к росту. К сожалению, становясь дешевле, компьютерные технологии не становятся проще. А когда все это объединяется в систему, нередко возникает ситуация, когда очень качественные компоненты (программы, компьютеры, сетевое оборудование) в комплексе просто неработоспособны. Или работают со сбоями и непроизводительно.

Существуют 2 варианта поддержки заказчика после реализации проекта:

-- постоянное обслуживание и опека его со стороны системного интегратора;

-- построение системы так, чтобы заказчик в дальнейшем мог развивать ее своими силами (обслуживание после сдачи ИС носит временный характер).

Каждый из вариантов имеет свои достоинства и недостатки, однако в нашей стране большей популярностью сегодня пользуется первый вариант.

Еще одна отличительная особенность белорусских системных интеграторов состоит в том, что они же являются дистрибуторами, дилерами или реселлерами двух или нескольких зарубежных производителей. Это еще раз подтверждает тезис, что большинство наших системных интеграторов являются скорее поставщиками решений (*solution providers*), занимаясь локализацией (адаптацией) отработанных технологий своих зарубежных партнеров.

(Окончание на с. К15)

ДОСТУПНЫЕ НОВИНКИ

Новый компьютер *Dainova-Avalanche*

Едва начался 1997 год, как корпорация *Intel* уже 8 января заявила о начале производства нового стандарта архитектуры процессоров *Pentium MMX*. Эта технология предусматривает реализацию дополнительных 57 команд, предназначенных для обработки в первую очередь видео- и аудиоинформации.

Компания *Dainova* 3 февраля анонсировала новую модель компьютера на базе процессора *Pentium-166 MMX*. Производительность нового процессора по сравнению с обычным *Pentium*'ом повысилась на 10—20% для традиционных тестов и на 50% — для специализированных мультимедийных приложений.

Новая модель компьютера от *Dainova* получила громкое название *Dainova-Avalanche* (лавина) и, судя по техническим и ценовым параметрам, его оправдала. Кроме упомянутого процессора *Pentium-166 MMX*, в конфигурацию *Avalanche* входят: материнская плата *ATX* спецификации *Intel Tucson (Chipset Triton 430HX)* с интегрированным звуковым кристаллом *Yamaha*, жесткий диск *Fujitsu* емкостью 1,7 Гб, 16 Мб *EDO*-памяти, видеоконтроллер *CL5446*, который допускает подключение *TV*-тюнера. Системный блок комплектуется клавиатурой для *Windows 95*, мышью и ковриком. Вместе с 14-дюймовым монитором *Samsung 3NE* общая цена компьютера составит $1642. В эту сумму входит цена предустановленной лицензионной ОС *Windows 95* и 3-летняя гарантия на системный блок. Даже по сравнению с аналогичными моделями на базе обычного процессора *Pentium-166* и без лицензионного ПО, которые предлагают многие белорусские компьютерные фирмы, *Dainova-Avalanche* имеет весьма конкурентные цены.

Выпуск новой модели компьютеров -- это один из шагов динамично развивающейся компании *Dainova* на пути к стратегической цели -- стать признанным белорусским *brand*'ом.

Dainova

г. Минск,
пр. Партизанский, 2/4;
тел. 230-23-56.

ДОСТУПНЫЕ НОВИНКИ

WEB RANger

RAD
data communications



Стремительное развитие сетей *Internet*, с одной стороны, и потребность малых и средних фирм в эффективном доступе к этим сетям побуждают производителей телекоммуникационного оборудования к созданию экономичных и надежных устройств доступа.

Компания *RAD Data Communications* недавно начала выпуск устройства *WEB RANger* -- специального маршрутизатора доступа к сети *Internet*, идеально подходящего для малых и средних фирм.

WEB RANger использует только один *IP*-адрес для одновременного подключения к сети *Internet* до 20 компьютеров, работающих во внутренней сети офиса (общее количество компьютеров, работающих в локальной сети, может быть значительно большим), что позволяет резко сократить стоимость доступа. К примеру, при абонентской плате $30 за один *IP*-адрес и подключении 20 пользователей к сети *Internet* ежемесячная экономия при использовании устройства *WEB RANger* может составить $570. С другой стороны, *WEB RANger* позволяет операторам услуг *Internet* (*Internet Service Providers*) более эффективно использовать имеющиеся в их распоряжении *IP*-адреса.

WEB RANger гарантирует полную информационную безопасность внутренней сети офиса. Система *Solid Firewall*, используемая в *WEB RANger*, блокирует несанкционированное проникновение в сеть со стороны *Internet*'а, позволяя при этом всем пользователям локальной сети работать в *Internet*'е.

Экономичность изделия, простота установки, минимальное техническое обслуживание, «прозрачное» подключение по разнообразным сетям доступа (*PSTN, Frame relay, ISDN*, выделенные линии) и полная информационная безопасность делают *WEB RANger* превосходным устройством для *IP*-маршрутизации.

На недавно прошедшем в Минске международном техническом семинаре это устройство вызвало особый интерес участников, которые смогли опробовать действующее оборудование на практических лабораторных занятиях. Семинар был организован компанией *RAD Data Communications* совместно с фирмой «БелСофт», являющейся официальным дистрибутором *RAD*'а в Беларуси.



г. Минск,
ул. Московская, 18—11 (3-й этаж);
тел:. 222-13-21, 222-82-23;
факс 222-80-58.
E-mail:advert@belsoft.minsk.by.

Тема следующей полосы «Компьютеры и периферия» — **принтеры.**
Прием рекламы — до 21 февраля.
Т/ф 226-96-78

ТОРГОВАЯ МАРКА

Системная интеграция от «БелАВМ»

СП «БелАВМ», работающее в области продажи, сопровождения и системной интеграции компьютерного оборудования, собирается отметить свое 5-летие, а к юбилейным датам принято подводить итоги. Самым главным из них явилось создание компании, которая в настоящее время заняла прочное место на белорусском рынке продуктов вычислительной техники и информационных технологий.

Существуют различные подходы к определению деятельности системных интеграторов, но, по мнению специалистов СП «БелАВМ», основная задача системного интегратора -- создание информационных инфраструктур, повышающих эффективность работы компаний-клиентов. Важнейшую роль в этом процессе играет системный подход к проектированию, предоставляющий возможность построения комплекса автоматизации деятельности предприятия «сверху вниз». Это позволяет максимально учитывать специфику каждой организации, предусматривать увеличение производительности системы управления, включать по мере необходимости в нее компоненты, выпускаемые различными производителями. Постоянный контакт с заказчиками, изучение и удовлетворение их потребностей, техническая поддержка и развитие информационных систем переводят системную интеграцию в сферу интеллектуальных услуг. Учитывая методологическую общность подходов ко всем видам интеграции, СП «БелАВМ» использует в своей работе термин «сетевая системная ннтеграция».

Ориентация на нужды клиента вызывает необходимость применения продукции только самых известных производителей аппаратного и программного обеспечения и провайдеров телекоммуникационных услуг. В настоящее время СП «БелАВМ» является дистрибутором *Fujitsu* (периферийное оборудование, магнитооптика, *HDD*), *OKI* (офисное оборудование и принтеры), авторизованным системным партнером *Compaq Computer*, партнерским узлом *Global One* (компании, образованной в результате слияния *French Telecom, Deutsche Telecom* и *Sprint* (США)), дилером по продукции *Hewlett-Packard, Cisco, Sun*, бизнес-партнером *Lotus*. СП «БелАВМ» имеет сервисный центр *Compaq Computer* и является одним из крупнейших производителей компьютерной техники в Республике Беларусь.

На этапах разработки, проектирования, реализации и технического сопровождения комплексных решений специалистами фирмы активно используются огромные инженерно-технические ресурсы *Compaq, Global One, Cisco*, потенциал их исследовательских лабораторий и международный опыт решения подобных задач.

Аппаратную основу системной интеграции от СП «БелАВМ» составляет оборудование *Compaq Computer Corp.* -- мирового производителя ПК, в течение более чем трех лет бессменно возглавляющего рейтинги крупнейших мировых производителей ПК и серверов.

В 1996 году *Compaq* мощно вышел на рынок сетевых продуктов, предложив весь спектр сетевого оборудования от простых *Ethernet*-карт до мощных 10/100-мегабайтных управляемых *Ethernet Switches* для любых сред передачи. С середины 1996 года *Compaq* усилил свои позиции на этом рынке после анонсирования разработанного в альянсе с *Cisco* маршрутизатора *Compaq & CiscoIOS*. Таким образом, *Compaq* представил все необходимое компьютерное, сетевое и телекоммуникационное оборудование для применения в качестве основы для построения информационных систем любого уровня. Однако высококачественное оборудование от *Compaq, Cisco, Sun* -- это только основание пирамиды, называемой «системная интеграция», 2-й частью которой являются программные приложения и услуги.

Огромный опыт специалистов СП «БелАВМ» по сетевому и прикладному ПО *Novell* и *Microsoft* в сочетании с развитыми партнерскими отношениями позволяет реализовывать самые сложные решения. СП «БелАВМ» специализируется также на создании *LAN-WAN*-сетей. При этом используются потрясающие возможности сети *Global One* как основы для построения распределенных глобальных сетей, использующих протоколы *X.25* и *IP*, с возможностями выхода в мировые финансовые системы *Reuter, Swift* и оказания широкого перечня услуг электронной связи и *Internet*. *Global One*, представителем которой в Беларуси является СП «БелАВМ», в настоящий момент проводит огромные работы по предоставлению клиентам всех преимуществ глобальных телекоммуникаций на основе *Intranet*-технологий. Это может быть особенно интересно для международных компаний, которые смогут по достоинству оценить сервис новых глобальных сетей.

Неотъемлемой частью системной интеграции от СП «БелАВМ» является обучение специалистов клиента, сервисное и гарантийное сопровождение поставляемого оборудования.

Системная интеграция от СП «БелАВМ» -- это комплексное решение ваших проблем любого уровня сложности.

BEL ABM

г. Минск,
ул. Варвашени, 77—624;
тел.: 234-36-66, 234-22-52,
234-59-24,
факсы: 234-79-72,
(8-017) 210-12-05.

ТОРГОВАЯ МАРКА

«Бевалекс»: интегратор со стажем

Возможно, мало кто знает, что компания «Бевалекс» начинала в 1989 году именно как системный интегратор. Первым проектом стартующей тогда компании была разработка автоматизированного комплекса для системы социального обеспечения. Не поставка ПК, а именно создание работоспособной системы, включающей в себя ПО и объединенные между собой компьютеры и периферия. Предложенные тогда решения на базе сервера приложений на *CPU i386* под управлением *UNIX* и терминалов в период бума ПК были достаточно нетривиальны.

Работая более 8 лет в области передовых технологий, белорусско-американское СП «Бевалекс» специализируется на разработке компьютерных сетей, поставке компьютерного и сетевого оборудования, терминальных комплексов и всего спектра услуг, связанного с внедрением современных информационных систем (ИС). Развивая отношения с мировыми лидерами в области информационных технологий (ИТ), компания к сегодняшнему дню имеет статус авторизованного реселлера фирмы *Novell*, официального дистрибутора известного американского производителя источников бесперебойного питания -- компании *Tripp Lite*, официального дистрибутора одного из лидеров в производстве принтеров -- японской компании *OKI*, официального дилера таких известных компаний, как *IBM* и *Everex*.

В то же время в своих решениях «Бевалекс» предлагает и применяет технику таких известных компаний как *3Com, SMC, U.S.Robotics*, серверные решения от *Tandem*'а и *Sequent*'а, СУБД *Oracle, Informix* и *Sybase*.

Наряду с поставкой оборудования известных зарубежных производителей, компания имеет собственное производство по выпуску современных компьютеров с торговой маркой *VA Bevalex*. При среднемесячной производительности в 300 единиц, производственные мощности позволяют выпускать до 1000 ПК в месяц. Качество выпускаемых машин подтверждается увеличенным гарантийным сроком (36 месяцев), сертификатами Республики Беларусь и гарантией компании на совместимость предлагаемой техники при работе в составе локальных сетей под управлением операционных систем *Novell, SCO UNIX* и *MS Windows*.

Системная интеграция как процесс создания законченных ИС на базе комплексных решений не является для компании новым направлением или данью моде. Только за последние 2 года фирмой был реализован ряд проектов, где использовались комплексные подходы к решению проблем заказчика. Среди последних проектов можно назвать системы, внедренные в АКБ «МинскКомплексбанк», АКБ «Белагропромбанк» (600 рабочих мест), на БелАЗе, в Международном институте им. А.Д.Сахарова.

К сожалению, многие, обращаясь в компанию, ограничиваются заказом на установку сети, не уточняя, в каких целях и как планируется ее использовать. Чаще всего впоследствии такая экономия оборачивается дополнительными затратами, поскольку, решая свои каждодневные задачи, заказчику трудно учитывать все современные тенденции развития ИТ. В результате та техника и ПО, которые еще вчера отлично справлялись с задачами группы из 5--20 человек, при росте предприятия могут тормозить всю ИС и являться источником скрытых убытков.

Специалисты «Бевалекса» всегда стремились подходить к построению ИС с учетом анализа задач, которые стоят перед заказчиком. С этой точки зрения, приятно, что времена повального увлечения ПК (процесс *down-sizing*) остаются в истории и сегодня потребитель все чаще ориентируется на выбор оптимальной платформы для решения стоящих задач (процесс *right-sizing*). Для таких заказчиков компания может предложить серверы и решения на любой платформе -- от *Intel* до последних многопроцессорных *RISC*-систем от *Tandem*'а. При этом система будет иметь как возможности дальнейшего развития, так и оптимальную с точки зрения решаемых задач цену.

Ситуация в Беларуси пока мало напоминает то, что происходит в развитых странах, когда предприятия, видя прямую взаимосвязь между мощностью ИС и уровнем доходов, вкладывают до 10% прибыли в их развитие. Тем не менее новая волна пользователей и руководителей все чаще понимает, что сами по себе компьютеры -- это далеко не все, что необходимо для эффективной обработки растущих информационных потоков. С другой стороны, взвешенная оценка и анализ требуемых возможностей компьютерных систем позволяют не только избежать лишних затрат, но и спланировать финансирование проекта оптимальным образом, распределив инвестиции на несколько месяцев и даже лет.

В масштабах небольшого предприятия сегодня невозможно строить эффективную и долговременную ИС без предварительного построения концепции ее развития, планирования финансовых вложений, скрупулезного проектирования системы в целом и уточнения каждого этапа. При этом после утверждения концепции процессы разработки прикладного ПО, обучения специалистов и создания сетевой инфраструктуры могут проводиться параллельно. Это позволяет существенно сократить сроки внедрения (600 рабочих мест для АКБ «Белагропромбанк» в Минске были введены в строй за 4 месяца).

Имея развитую сервисную сеть по всей территории Беларуси, при реализации проектов СП «Бевалекс» может обеспечить гарантийное и послегарантийное обслуживание практически во всех областных и даже в некоторых районных центрах Беларуси. Однако, опираясь на опыт реальных проектов, специалисты компании уже проектируют и создают такие системы, которые в будущем смогут поддерживать и развивать специалисты предприятия-заказчика.

Стремясь снизить риск инвестиций в новые технологии и повысить надежность предлагаемых решений, в ходе реализации комплексного проекта компания «Бевалекс», как правило, разворачивает у заказчика полигон. Здесь ведется апробация предлагаемых решений и разработанного ПО совместно со специалистами заказчика, а также проводится обучение. Цена такого полигона намного меньше системы, а в дальнейшем он может использоваться как часть ИС для ее поддержки, сопровождения ПО или тестирования будущих новых решений.

Учитывая, что на таком наукоемком направлении, как системная интеграция, очень многое определяет квалификация команды, компания постоянно уделяет внимание ее повышению у своих сотрудников. Среди 20 системных интеграторов СП «Бевалекс» 2 человека сертифицированы *Novell*'ем, один специалист сертифицирован *The Santa Cruz Operation*'ом и 1 имеет уникальную для Беларуси сертификацию -- специалист по анализу, проектированию и разработке программно-технических комплексов на базе СУБД *Oracle*.

По мнению вице-президента компании, курирующего вопросы системной интеграции, компания и впредь намерена уделять пристальное внимание повышению квалификации своих сотрудников.

Белорусско-американское совместное предприятие
Бевалекс VA Bevalex
Belorusian-American Joint Venture

г. Минск, пр. Партизанский, 14;
тел.: 249-90-78, 249-90-11,
факс 249-40-51.

КОРОТКО

Компания *Seagate* анонсировала 2 дополнения к линейке продуктов *Medalist Pro*. Дисковые накопители с форм-фактором 3,5" и интерфейсом *ATA* устанавливают новые стандарты емкости и производительности продуктов *Seagate*. Емкость в 6,4 Гб, достигнутая для накопителя *Medalist Pro 6450*, позволяет говорить о соответствии этой модели современным ПК и настольным рабочим станциям, которые, сочетая в себе богатство технологий, используют средства мультимедиа, *3D*-анимацию, цифровые видеокамеры и новый стандарт *MMX* корпорации *Intel*, расширяющий возможности компьютерной графики.

Компания ***Dainova*** объявила о том, что отныне все выпускаемые ею компьютеры будут иметь предустановленное лицензионное ПО. Причем установка *DOS 6.22* на популярную модель *Croman* не отразится на цене компьютера, а более профессиональные модели *Gloriette* и *Avalanche* с *Windows 95* подорожают максимум на $40 в зависимости от типа процессора. Компания изыскала внутренние резервы для того, чтобы сделать еще один шаг на пути к цивилизованному рынку, ведь лицензионный *Windows 95* в других фирмах сегодня стоит около $155.

С 21 по 23 января в Минске на базе фирмы **«БелСофт»** прошел специализированный семинар для специалистов стран СНГ и Балтии одного из мировых лидеров в производстве телекоммуникационного оборудования — израильской компании *RAD Data Communications*. Компания выразила намерения реализовать в Беларуси полномасштабную маркетинговую программу в надежде на то, что оборудование *RAD*'а может найти применение в различных сферах экономики страны. Кроме лекций ведущих специалистов в области телекоммуникаций, состоялись практические занятия с возможностью опробовать действующее оборудование. Участники семинара познакомились с решениями для организации доступа к *SDH* и другим высокоскоростным магистралям связи, узнали о возможностях более эффективного использования существующих каналов связи, а также о более экономичном доступе к сети *Internet* для небольших предприятий.

Соб. инф.

ОБЗОР

Интеграция или системная интеграция?

(Окончание. Начало на с. К13)

Почем и почему?

Известно, что рынок системной интеграции считается более доходным, но он же и более капиталоемок, чем рынок продаж компьютерной техники. С одной стороны, средства, вкладываемые в ходе реализации проекта, оборачиваются намного медленнее, чем при продаже готовых технологий. С другой стороны, те, кто проектирует сложные дорогостоящие ИС, должны иметь более высокую квалификацию.

В свою очередь, квалификация требует постоянных вложений в периодические обучение и сертификацию специалистов, создание инфраструктуры, оплату труда... Заниматься этим системному интегратору приходится постоянно, если компания действительно собирается нести ответственность за свои проекты. Медленная оборачиваемость средств требует поиска нестандартных схем финансирования для реализации проектов. Поэтому компании-интеграторы в наших условиях имеют отработанные финансовые схемы и дополнительный бизнес, приносящий устойчивый доход.

К вопросам ценообразования различные компании также подходят по-разному. Устойчивое нежелание заказчиков платить за консалтинг чаще всего приводит к тому, что проектирование выполняется на «общественных началах». Однако полноценный проект, включающий концепцию развития, описание системы, план работ и т.д., может обойтись в сумму, сопоставимую с ценой оборудования. И если даже в России к пониманию этого некоторые компании и предприятия уже подошли, то в нашей стране чаще всего цена проекта прячется в цене техники, ПО и услуг по установке сети. И ведет все это к снижению качества проектирования.

В тоже время боязнь того, что готовый проект перехватит другой поставщик, приводит к тому, что в нем отражается далеко не все, а часто из-за финансовых проблем многие вопросы откладываются на доработку в ходе внедрения. Последнее может привести к тому, что цена всей ИС будет оценена неточно или заложенные решения будут работать не так, как планировалось.

В силу этих причин белорусские системные интеграторы больше склонны предлагать опробованные решения, тиражируя их и адаптируя к условиям заказчика, что не всегда экономически целесообразно, хотя и сокращает сроки. По тем же причинам интеграторы более склонны ориентироваться на тех поставщиков, с которыми имеют прямые договора, что, в свою очередь, не всегда способствует оптимизации решений.

Впрочем, если известная не один год компания-интегратор берет ответственность за принятые решения на себя, а заказчик в состоянии выделить требуемые средства, скорее всего, система будет работать и развиваться. К сожалению, на практике чаще бывает, что начальный проект многократно урезается и сокращается, а от классической схемы работы остаются только отдельные этапы. И в этой ситуации только от интегратора зависит, отказаться от проекта и сохранить доброе имя или попытаться уложиться в прокрустово ложе финансовых возможностей заказчика, несмотря ни на что. Последнее, как показывает практика, часто очень дорого обходится исполнителю.

Не эпилог

В целом состояние белорусского рынка системной интеграции похоже на ситуацию, когда верхи (заказчики) хотят, а низы (исполнители) могут. Но те, кто хочет, не могут (а может, не желают) платить. И хотя назвать рынок системной интеграции зарождающимся нельзя, поскольку имеется ряд серьезных реализованных проектов. Сформировавшимся и развивающимся его назвать тоже сложно. Важно, что среди заказчиков и исполнителей растет понимание, что, если при наличии качественных аппаратных средств не обеспечивается комплексность использования ПО и обработки информации, система не даст ожидаемого эффекта.

Дмитрий КУЧЕРЯВЫЙ

ТОРГОВАЯ МАРКА

Выверенные решения

«... Сотрудничество с IBM поможет Соединенным Штатам убить сразу трех зайцев: обеспечить нашу национальную безопасность, повысить глобальный уровень конкурентоспособности нашей экономики и защитить окружающую среду. Эта компьютерная технология имеет практически бесчисленные возможности для применения — от национальной безопасности до медицины и производства. Она повысит качество жизни каждого американца».

Б.Клинтон

Мы говорим компьютер — подразумеваем *IBM*. Марка *IBM* привычна и узнаваема во всем мире. Только *IBM* предлагает полный спектр аппаратного и программного обеспечения для всех платформ и архитектур вычислительной техники (ВТ): универсальные суперкомпьютеры класса *maneframe*, единственные в своем роде компьютеры среднего класса *midrange*, многопользовательские бизнес-системы *AS/400*, мощные серверы, *RISK*-станции и, конечно же, *IBM PC*.

С учетом этого в 1993 году *IBM* и белорусские производители средств ВТ создали в Минске единственное в мире СП, которое было названо *IBA* (*International Business Alianse*), по образу и подобию зарубежного родителя.

Итак, в Беларуси мы говорим *IBM* — подразумеваем *IBA*.

IBA является официальным представителем *IBM* и партнером по совместным проектам. Статус *IBA* позволяет предлагать современные и оптимальные решения, обеспечивая должный сервис. При этом компания адаптирует западные технологии к местным условиям, в которых, в большинстве случаев, основную работу по управлению крупными предприятиями выполняют по-прежнему морально и физически устаревшие ЕС ЭВМ, являющиеся (теперь это не секрет) аналогами универсальных машин *IBM* 70-х годов. Справедливости ради, нужно отметить, что современные решения *IBM* архитектуры *S/390* стоят ненамного дороже ЕС ЭВМ советских времен.

Профессиональные знания продукции *IBM* и специфики вычислительных центров стран СНГ позволяют специалистам компании создавать информационные вычислительные системы любой сложности и любых масштабов.

Компания *IBA* имеет целый спектр решений информационного обеспечения в различных областях. Важно, что при реализации этих решений максимально учитываются требования и возможности заказчиков. *IBA* предлагает индивидуальный системный подход, комплексное переоснащение и поэтапную модернизацию АСУ, ВЦ, САПР; предприятий, организаций, министерств, ведомств, банков и офисов «под ключ».

Естественно, на все поставляемое оборудование *IBA* устанавливает лицензионное программное обеспечение *IBM* и других производителей, в зависимости от тех задач, которые необходимо решать заказчику. Участие специалистов *IBA* в разработке, локализации и сопровождении программных продуктов *IBM* позволяет предлагать наиболее взвешенные решения и вести разработку прикладного ПО.

С начала своей деятельности компания *IBA* разработала и внедрила совместно с НИИ ЭВМсервис свои проекты на многих предприятиях стран СНГ: ГАЗе, КрАЗе, Владимирском тракторном, Амурском судостроительном, Брестском электромеханическом заводах, Челябинском, Белорецком и Навоийском металлургических комбинатах, Чебоксарском ПО «Химпром», ВЦ МВД России, Латвии и Беларуси, Белорусской железной дороге, Белорусском межбанковском расчетном центре и др.

СП *IBA* не просто поставляет компьютерные технологии и программное обеспечение, а создает гетерогенные вычислительные сети и системы любой степени сложности на базе компьютеров различных классов и архитектур. Опыт *IBA* в индустрии информационных технологий гарантирует, что это будут выверенные решения.



г. Минск,
ул. М.Богдановича, 155,
т/ф: 262-51-73, 262-51-90;
ул. К.Либкнехта, 70,
тел. 259-10-93,
факсы: 259-10-94, 259-10-92.

Модель	Примечание	Г	Цена, $	Продавец	Телефон
МАТРИЧНЫЕ ПРИНТЕРЫ ФОРМАТА А4					
Epson LQ-100	24 pin,360x360dpi,200cps,ESC-P2,11Kb,склад	12	154	ИНТЕРКОМСЕРВИС	230-6401, 230-6482
Epson LX-300	9 pin,216x240dpi,240cps,color upgrt,склад	12	148	ИНТЕРКОМСЕРВИС	230-6401, 230-6482
Epson LX-300	9 pin, 216x240dpi, 240 cps	12	165	TAIR	229-2999
Epson LX-300	9 pin, 216x240dpi, 240 cps, склад	12	160	ДЖЕТ	268-3485,0212-363463
OKI ML 3320	9pin, 378/73cps, 80 column	12	?	BELABM	234-7972, 234-2252
OKI ML 3320	9pin, 378/73cps, 136 column	12	?	BELABM	234-7972, 234-2252
МАТРИЧНЫЕ ПРИНТЕРЫ ФОРМАТА А3					
Epson FX-1170	9pin, 380cps, 216x240dpi	12	475	TAIR	229-2999
Epson FX-1170	9pin,216x240dpi,380cps,рус.,24Kb,склад	12	434	ИНТЕРКОМСЕРВИС	230-6401, 230-6482
Epson FX-1170	9pin, рус.,380cps, склад	12	445	FALCON	234-4356, 234-4470
Epson LX-1050+	9pin,216x240dpi,240cps,рус.,1Kb,склад	12	271	ИНТЕРКОМСЕРВИС	230-6401, 230-6482
Epson LX-1050+	9pin, 240cps, 216x240dpi	12	295	TAIR	229-2999
Epson LX-1050+	9pin, рус.,240cps, склад	12	285	FALCON	234-4356, 234-4470
Epson LX-1050+	9pin, рус.,240cps, склад	12	295	ДЖЕТ	268-3485,0212-363463
OKI ML 521c	9pin, 433/91cps, 136 column,intellig.head	12	?	BELABM	234-7972, 234-2252
БАНКОВСКИЕ ПРИНТЕРЫ					
DFX-8000	A2, A3, 9pin, 216x240dpi, 1066cps	12	2777	TAIR	229-2999
СТРУЙНЫЕ ПРИНТЕРЫ					
Citizen PN-48	A4, 360dpi, аккум. бат.	12	330	LIMENS	228-1908, 228-1909
Digital LJ-90	A4, 360dpi, для NB	12	320	LIMENS	228-1908, 228-1909
Epson Stylus 820+	A4, 720x720dpi Matrix	12	175	TAIR	229-2999
Epson Stylus 1000	A3, 360x360dpi, 2,5ppm,128Kb,ESC-P2,склад	12	494	ИНТЕРКОМСЕРВИС	230-6401, 230-6482
Epson Stylus 1000	A3, 720dpi, 300 cps, склад	12	495	FALCON	234-4356, 234-4470
Epson Stylus 1000	A3, 360x360dpi, 300 cps	12	520	TAIR	тел. 229-29-99
Epson Stylus Color IIs	A4, 720x720dpi MATRIX	12	215		
Epson Stylus Pro XL	A3, 720dpi, with Improvement	12	1300		
Epson Stylus Color II	A4, 360c,720bw,3bw/1,5c.ppm,56Kb,ESC-P2	12	319	ИНТЕРКОМСЕРВИС	230-6401, 230-6482
HP DeskJet 400	A4, 600x300dpi,black+color kit,рус	36	230	DATASTREAM	220-3842, 220-3095
HP DeskJet 400	A4, 600x300dpi,color kit	12	232	Эллай НПП Химрем.	233-0218, 233-0890
HP DeskJet 400	A4, 600x300dpi,аппар. русиф.	12	215	Эллай НПП Химрем.	233-0218, 233-0890
HP DeskJet 400	600x300dpi, 512Kb, Color Kit, склад	12	200	ДЖЕТ	268-3485,0212-363463
HP DeskJet 400	600x300dpi, 3ppm, склад	12	208	ELKO	236-9754, 236-8663
HP DeskJet 400C	A4, 600x300dpi, 4ppm, склад	12	225	FALCON	234-4356, 234-4470
HP DeskJet 400C	600x300dpi, 3ppm, color kit, склад	12	232	ELKO	236-9754, 236-8663
HP DeskJet 660C	A4, 600dpi, 4ppm, color, доставка, установка	36	340	КИМБЕРЛИТ	269-1049
HP DeskJet 690C	600x600dpi, 512Kb, 5ppm,color,склад	12	350	ДЖЕТ	268-3485,0212-363463
Lexmark 1020	600x300dpi	24	235	ЮНИСАТЕЛ	266-8606, 227-3147
OLIVETTI JP 170	A4, 300dpi, цв., 3ppm, рус.	18	229	Туссон	236-42-88 236-97-71
OLIVETTI JP 270	A4, 300dpi, монохр., 3ppm, рус.	18	199		
OLIVETTI JP 450	A4, 500dpi, цв., 5ppm, рус.	18	289		
ЛАЗЕРНЫЕ ПРИНТЕРЫ					
HP LaserJet 4MV	A3, рус., 600dpi, 16ppm, 12Mb, склад	12	3749	ELKO	236-9754, 236-8663
HP LaserJet 5L	A4, 4ppm, 1Mb, склад	12	500	ДЖЕТ	268-3485,0212-363463
HP LaserJet 5L	A4, 600dpi, 4ppm, 1Mb, склад	12	495	FALCON	234-4356, 234-4470
HP LaserJet 5L	A4, 600dpi, 4ppm, 1Mb, склад	12	545	TAIR	229-2999
HP LaserJet 5L	A4, рус., 600dpi, 4ppm, 1Mb, склад	12	503	ELKO	236-9754, 236-8663
HP LaserJet 5,5N	A4, рус., 600dpi, 12ppm, 4Mb, склад	12	от 1664	ELKO	236-9754, 236-8663
HP LaserJet 5M	A4, рус., 600dpi, 12ppm, 6Mb, склад	12	2308	ELKO	236-9754, 236-8663
HP LaserJet 6P	A4, рус., 600dpi, 8ppm, 2Mb, склад	12	930	ELKO	236-9754, 236-8663
Lexmark OPTRA E	600x600dpi	24	495	ЮНИСАТЕЛ	266-8606, 227-3147
OKIPAGE OL 600cx	600dpi, 6ppm, PCL4.5,42 fonts, 1Mb	12	?	BELABM	тел.: 234-3666, 234-2252, факс (8-017) 210-1205
OKIPAGE OL 610ex	600dpi, 6ppm, PCL5E,45 fonts, 2Mb	12	?		
OKIPAGE OP 4W LED	600dpi, 4ppm, fast Win.print.	12	?		
SHARP JX9210	A4, 600dpi, 4ppm, Windows	12	430	ДЖЕНТИ	268-4233, 268-5397
XEROX DocuPrint4508,	A4, 600x600dpi, 8ppm, 2Mb	12	830	TAIR	229-2999
XEROX 4520	A3, 600x600dpi, 20ppm, 4Mb	12	3300	TAIR	229-2999
ПЛОТТЕРЫ					
HP DesignJet 350C	A1, color, склад	12	3045	ELKO	236-9754, 236-8663
СКАНЕРЫ					
EPSON GT 5000	300dpi, цв., с контроллером и ПО	12	580	TAIR	229-2999
Genius ScanMate	цветной, планшетный	12	360	TAIR	229-2999
HP ScanJet 4p	300x1200dpi, color, склад	12	557	ELKO	236-9754, 236-8663
HP ScanJet 4c	600x2400dpi, color, склад	12	1037	ELKO	236-9754, 236-8663
МОНИТОРЫ					
GoldStar 1505	15",0,28,1024x768,NI,LR,MPRII,AutoSync,склад	12	295	Falcon	Тел.: 234-43-22 234-05-72 234-36-26 факс 234-44-70
GoldStar Studioworks 44m,14",0,28,1024x768,NI,LR,MPRII,Act.Sp.3W		12	250		
GoldStar Studioworks 56m,15",0,28,1280x1024,NI,LR,MPRII,Dig.,Act.Sp.2W		12	360		
GoldStar Studioworks 56i,15",0,28,1280x1024,NI,LR,MPRII,Dig.,AutoSync		12	350		
GoldStar 1727,17",0,28,1280x1024,NI,LR,MPRII,Dig.,AutoSync		12	610		
GoldStar 2010,20",0,28,1600x1280 LR,NI,MPRII,AutoSync,Dig.,OSD		12	1000		
Hyindai HL-2882,21",0,28,1600x1280 LR,NI,MPRII,PM, склад		12	1650		
Samsung	14",0,28,1024x768,MPRII,NI,3NE,75Hz	24	250	СОТА	268-4777, 268-4167
Samsung SM 15Gle	15",0,28,1024x768,MPRII,NI	24	360	СОТА	268-4777, 268-4167
Samsung SM 15Gli	15",0,28,1280x1024,NI,DDC,FlatScreen	36	471	Туссон	236-42-88 236-97-71
Samsung SM 15Me	15",0,28,1024x768,NI,sound 2x1,5W	36	430		
Samsung SM 17Gli	17",0,28,1280x1024,NI,INVAR	36	860		
Samsung SM 17Glsi	17",0,26,1600x1200,NI,DDC,INVAR	36	957		
ДИСКЕТЫ					
3M 3,5"	2,0 MB, made in USA	+	0,63	LIMENS	228-1908, 228-1909
3M 3,5"	1.44Mb, DS/HD, 10шт.	+	7,5/8	ТУССОН	236-4288, 236-9771
BASF 3,5"	DOS format, 1,44Mb (10 шт.)	+	5	TAIR	229-2999
Verbatim	DataLifePlus, тефлон	+	8	DATASTREAM	220-3842, 220-3095
Verbatim	DataLife, цветные, пласт. бокс	+	8	DATASTREAM	220-3842, 220-3095
УСТРОЙСТВА АРХИВИРОВАНИЯ					
Mobile Disk	810 MB, портативный винчестер, паралл. порт		470	LIMENS	228-1908, 228-1909
SyQuest EZ135	135Mb, 13ms, внешний, паралл. порт. + SCSI	12	290	LIMENS	228-1908, 228-1909
ZIP Drive Iomega	100Mb, LPT-port	12	228	Туссон	236-42-88 236-97-71
ZIP Drive Iomega	100Mb, SCSI, внутренний	12	182		
JAZ Drive Iomega	1000Mb, SCSI, внутренний	12	540		
ZIP Disk Iomega	100Mb	12	18		
JAZ Disk Iomega	1000Mb	12	120		
МУЛЬТИМЕДИА					
Case Multimedia	LVSERIA	6	от 110	ЮНИСАТЕЛ	266-8606, 227-3147
SB 16 bit Idema "Shubert", Creative, Edison, Sky Pocket		6	от 28	СИНКЛ-КОМ	223-5313, 223-0478
SB Creative	AWE 32 PnP (Web), 3D	24	240	ТУССОН	236-4288, 236-9771
SB Creative	16 PnP (Web)	24	99	ТУССОН	236-4288, 236-9771
SB Creative+ FM	VIBRA 16+	6	95	ЮНИСАТЕЛ	266-8606, 227-3147
SB Creative V16	SB 32PnP CT 3600	12	от 72	COMTRIS	221-3876
SB Crystal	CS-4232/CS-9233, W95, PnP, ISA, 6W на канал	24	59	ИНТИС	278-8490, 278-6405
SB Pro	16 bit, stereo, ESS1868/688	3	30	СОТА	268-4777, 268-4167
CD-ROM Samsung, Acer, 8 speed, EIDE		6	115	СОТА	268-4777, 268-4167
CD-ROM	6, 8 speed	12	от 94	СИНКЛ-КОМ	223-5313, 223-0478
CD-ROM	4/8/12 speed	12	от 82	COMTRIS	221-3876
CD-ROM	4,6,8,10 speed, склад	6	от 85	ДЖЕТ	268-3485,0212-363463
CD-ROM Samsung	8 speed	12	120	ЮНИСАТЕЛ	266-8606, 227-3147
CD-Rec COMPRO	4read/2write,SCSI-2,int.,adaptec-1520	12	780	LIMENS	228-1908, 228-1909
Запись на компакт-диски		-	?	LIMENS	228-1908, 228-1909
CD Corel Photo Librraries Vol.1, 2, 3 (60000 фотографий)		-	?	LIMENS	228-1908, 228-1909
Act. Speakers	Creative SB CS-100, 2x1,5W	24	23	Туссон	236-42-88 236-97-71
Act. Speakers	Creative SB SBS-380, 2x5W,woofer	24	90		
Микрофон	Creative SB MC-1000, на стойке	24	18		
HDD					
IBM OEM	2 GB FW SCSI-2, склад	60	1100	IBA	262-5190, 232-5122
Samsung	1600Mb, 9 ms, PIO4	12	220	ЮНИСАТЕЛ	266-8606, 227-3147
Seagate	ST9810A, 2,5", 810MB	12	от 168	COMTRIS	221-3876
Seagate	Marathon, 810Mb,EIDE,PIO4	24	150	СОТА	268-4777, 268-4167
Seagate	Medalist, 1300Mb,EIDE,PIO4	24	199	СОТА	268-4777, 268-4167
Seagate	Medalist, 1700Mb,EIDE,PIO4	24	230	СОТА	268-4777, 268-4167
КОМПЛЕКТУЮЩИЕ К КОМПЬЮТЕРАМ					
Защ.экраны IZOVAC-VIZOR,14"-15",a/glare,a/rad.,a/static,MPR-II,М3 РБ		12	25	FALCON	234-4356, 234-4470

Цена 1 строки и 1 кв.см логотипа в таблице «ПРАЙС» — 40.000 руб. Скидки только рекламным агентствам. Т/ф 226-96-78, пейджер 278-11-01 (абонент № 2976)

КОМПЬЮТЕРЫ APPLE MACINTOSH

Модель	Процессор	RAM	HDD	Монитор	VRAM	Примечание	Поставка	Г	Цена	Продавец	Телефон
Macintosh Performa 5260	PowerPC 603e/100	12	800	14" int	1Mb	4xCD, 16 bit звук, клавиатура,мышь,сеть	30 дней	12	1781	КОРПОРАД	254-0040, 259-6339
Macintosh Performa 5400	PowerPC 603e/160	12	1200	15" int	1Mb	8xCD, 16 bit звук, клавиатура,мышь,сеть	30 дней	12	2443	КОРПОРАД	254-0040, 259-6339
Macintosh Performa 6320	PowerPC 603e/120	12	1200		1Mb	8xCD, 16 bit звук, клавиатура,мышь,сеть	30 дней	12	1519	КОРПОРАД	254-0040, 259-6339
Macintosh Performa 6400	PowerPC 603e/200	12	1200		1Mb	8xCD, 16 bit звук, клавиатура,мышь,сеть	30 дней	12	2837	КОРПОРАД	254-0040, 259-6339
Power Macintosh 7600	PowerPC 604/132	16	1200	?	2Mb	8xCD, 16 bit звук, Ethernet	30 дней	12	2401	КОРПОРАД	254-0040, 259-6339
Power Macintosh 8200	PowerPC 601/120	16	1200	?	2Mb	8xCD, 16 bit звук, Ethernet	30 дней	12	1894	КОРПОРАД	254-0040, 259-6339
Power Macintosh 8500	PowerPC 604e/180	16	2000	?	2Mb	8xCD, 16 bit звук, Ethernet	30 дней	12	3519	КОРПОРАД	254-0040, 259-6339
Power Macintosh 9500MP	PowerPC 604e/180	32	2000	?	2Mb	8xCD, 16 bit звук, Ethernet	30 дней	12	6018	КОРПОРАД	254-0040, 259-6339
Power Macintosh 9500	PowerPC 604e/200	32	2000	?	2Mb	8xCD, 16 bit звук, Ethernet,ATI	30 дней	12	5136	КОРПОРАД	254-0040, 259-6339
Newton 130	ARM610	2,5		3,8"x2,8"		карманный PC/Mac, распозн.русск.текста	30 дней	12	999	КОРПОРАД	254-0040, 259-6339

КОМПЬЮТЕРЫ 486dx4-75/100/120/133 МГц

Модель	Процессор	Cache	R	HDD	Шина	Монитор	VRAM	Шина	Примечание	Гар	Цена, $	Продавец	Телефон
	486dx4/100	256	4	810		14" 28 LR, NI, MPRII	1	PCI	AMD, SIS 497,Seagate,Samsung 3Ne,склад	24	659	ИНТЕРКОМСЕРВИС	230-6401, 230-6482
Jet	486dx4/100	256	4	810		14" 28 LR, NI, MPRII	1	PCI	AMD, ПО, изм. конф.	18	625	ДЖЕТ	268-3485, 0212-363463
	486dx4/100	256	8	810		14" 28 LR, NI, MPRII	1	PCI	AMD, SIS 497,Seagate,Samsung 3Ne,склад	24	673	ИНТЕРКОМСЕРВИС	230-6401, 230-6482
SR	486dx4/100	256	8	850		14" 28 LR		PCI	изм. конф., дост., склад	24	680	SUNRISE	234-9449
	486dx4/100	256	16	810		14" 28 LR, NI, MPRII	1	PCI	AMD, SIS 497,Seagate,Samsung 3Ne,склад	24	703	ИНТЕРКОМСЕРВИС	230-6401, 230-6482
	486dx4/100	256	16	1270		14" 28 LR, NI, MPRII	1	PCI	AMD, SIS 497,Seagate,Samsung 3Ne,склад	24	741	ИНТЕРКОМСЕРВИС	230-6401, 230-6482
FALCON OPTIMA	486dx4/133	256	4	850	ISA/PCI	? ? ?	1	PCI	DOS, ТПП, серт. РБ, склад, скидки	36	438	FALCON	234-4356, 234-4470
КОМПЬЮТЕРЫ PENTIUM-75/90 МГц, AMD-75/90 МГц													
PackardBell Office/Multimedia	P/75	256	8	850		?	1	PCI	УКВ-тюнер, ТВ-карта, пульт ДУ, мультимедиа ПО	24	?	ТУССОН	236-4288, 236-9771
WIENER A75/V	AMD K5/75	256P	8	850	EIDE	? ? ?	1	PCI	AMD,S3Trio64V+	30	514	I.E.COMPUTERS	226-5111,8017-2105590
NTT-572	P/75	256P	8	810	EIDE/PCI	14" 28 NI, MPRII	1	PCI	Intel Triton, Samsung, Seagate,серт.РБ	30	707	TAIR	229-2999
NTT-572	P/75	256P	16	1280	EIDE/PCI	14" 28 NI, MPRII	1	PCI	Intel Triton, Samsung, WD,серт.РБ	30	809	TAIR	229-2999
WIENER A75/V	AMD K5/75	256P	16	1300	EIDE	? ? ?	1	PCI	AMD,S3Trio64V+	30	583	I.E.COMPUTERS	226-5111,8017-2105590
КОМПЬЮТЕРЫ PENTIUM-100 МГц, AMD-100 МГц													
	AMD K5/100	256	8	810		14" 28 LR, NI, MPRII	1	PCI	AMD, Seagate,Samsung 3Ne,склад	24	748	ИНТЕРКОМСЕРВИС	230-6401, 230-6482
	P/100	256	8	810		14" 28 LR, NI, MPRII	1	PCI	Intel 430VX, Seagate,Samsung 3Ne,склад	24	794	ИНТЕРКОМСЕРВИС	230-6401, 230-6482
INCOMAG	AMD K5/100	256	8	810	EIDE/PCI	14" 28 LR,NI,MPRII	1	PCI	EDO, AMD, Seagate, серт.РБ, изм.конф.	36	800	АСБИС	249-5792, 238-8661
INCOMAG	P/100	256	8	810	EIDE/PCI	14" 28 LR,NI,MPRII	1	PCI	EDO, Intel, Seagate, серт.РБ, изм.конф.	36	845	АСБИС	249-5792, 238-8661
FALCON OPTIMA	P/100	256	8	850	ISA/PCI	? ? ?	1	PCI	Diamond Stealth,DOS, ТПП, скидки	36	559	FALCON	234-4356, 234-4470
Jet	P/100	256P	8	810		14" 28 LR, NI, MPRII	1	PCI	Flash, PnP, EPA, изм. конф.	24	760	ДЖЕТ	268-3485, 0212-363463
IBM PC 140	P/100	256	8	850	ISA/PCI	? ? ?	1	PCI	DOS, Win., Windows акс., опт. скидки, изм. конф.	12	980	IBA	262-5190, 232-5122
NTT-500	P/100	256P	8	810	EIDE/PCI	14" 28NI,mono,MPRII	256	PCI	Intel Triton, Samsung,Seagate,серт. РБ	30	624	TAIR	229-2999
NTT-501	P/100	256P	8	810	EIDE/PCI	14" 28 NI, MPRII	1	PCI	Intel Triton, GoldStar,Samsung,Seagate,серт. РБ	30	794	TAIR	229-2999
INCOMAG	P/100	256	8	1080	EIDE/PCI	14" 28 LR,NI,MPRII	1	PCI	EDO, Intel, Seagate, серт.РБ, изм.конф.	36	884	АСБИС	249-5792, 238-8661
IBM APTIVA	P/100	256	8	1200	ISA/PCI	15" 28 LR	1	PCI	Win95, 4xCD, FULL MULTIMEDIA, mon. G50 IBM	36	2100	IBA	262-5190, 232-5122
FALCON OPTIMA	P/100	256	8	1300	ISA/PCI	? ? ?	1	PCI	Diamond Stealth,DOS, ТПП, скидки	36	604	FALCON	234-4356, 234-4470
SR	P/100	256	16	1000		14" 28 LR	1	PCI	MT, изм. конф., дост., склад	24	880	SUNRISE	234-9449
IBA	P/100	256	16	1000	PCI/ISA	? ? ?	1	PCI	изм. конф.	24	730	IBA	262-5190, 232-5122
	AMD K5/100	256	16	1270		14" 28 LR, NI, MPRII	1	PCI	AMD, Seagate,Samsung 3Ne,склад	24	814	ИНТЕРКОМСЕРВИС	230-6401, 230-6482
	P/100	256	16	1270		14" 28 LR, NI, MPRII	1	PCI	Intel 430VX, Seagate,Samsung 3Ne,склад	24	860	ИНТЕРКОМСЕРВИС	230-6401, 230-6482
	P/100	256	16	1270		15" 28 LR, NI, MPRII	2	PCI	Intel 430VX, Seagate,Samsung 15GLe,склад	24	989	ИНТЕРКОМСЕРВИС	230-6401, 230-6482
	P/100	256	16	1270		14" 28 LR, NI, MPRII	2	PCI	8xCD,Edisson16bit,Sp, 60W,Seagate,Samsung 3Ne,склад	24	1028	ИНТЕРКОМСЕРВИС	230-6401, 230-6482
INCOMAG	AMD K5 PR/100	256	16	1280	EIDE/PCI	14" 28 LR,NI,MPRII	1	PCI	EDO, AMD, Seagate, серт.РБ, изм.конф.	36	869	АСБИС	249-5792, 238-8661
Wiener A100/V	K5 PR/100	256P	16	1300	EIDE	? ? ?	1	PCI	S3Trio64V+	30	622	I.E.COMPUTERS	226-5111,8017-2105590
Wiener W100/V	P/100	256P	16	1300	EIDE	? ? ?	1	PCI	S3Trio64V+	30	658	I.E.COMPUTERS	226-5111,8017-2105590
Wiener W100/VM8	P/100	256P	16	1300	EIDE	? ? ?	1	PCI	S3Trio64V+,SBPro,8xCD	30	797	I.E.COMPUTERS	226-5111,8017-2105590
FALCON OPTIMA	P/100	256	16	1300	ISA/PCI	? ? ?	1	PCI	Diamond Stealth,DOS, ТПП, скидки	36	644	FALCON	234-4356, 234-4470
Jet	P/100	256P	16	1280		14" 28 LR, NI, MPRII	1	PCI	Intel, Flash, PnP, EPA, изм. конф.	24	840	ДЖЕТ	268-3485, 0212-363463
INCOMAG	P/100	256	16	1270	EIDE/PCI	14" 28 LR,NI,MPRII	1	PCI	EDO, Intel, Seagate, серт.РБ, изм.конф.	36	926	АСБИС	249-5792, 238-8661
SR	P/100	256	16	1300		14" 28 LR	1	PCI	MT, изм. конф., дост., склад	24	895	SUNRISE	234-9449
IBM PC 350	P/100	256	16	1600	ISA/PCI	? ? ?	1	PCI	DOS, Win., Windows акс., опт. скидки, изм. конф.	36	1980	IBA	262-5190, 232-5122
NTT-502	P/100	256P	16	1280	EIDE/PCI	14" 28 NI, MPRII	1	PCI	Intel Triton, Samsung, WD, серт. РБ	30	896	TAIR	229-2999
INCOMAG	P/100	256	16	1720	EIDE/PCI	14" 28 LR,NI,MPRII	1	PCI	EDO, Intel, Seagate, серт.РБ, изм.конф.	36	962	АСБИС	249-5792, 238-8661
NTT-504	P/100	256P	32	3100	EIDE/PCI	15" 28 NI, MPRII	2	PCI	Intel Triton,Samsung,WD,ET6000,серт.РБ	30	1254	TAIR	229-2999
КОМПЬЮТЕРЫ PENTIUM-120 МГц													
INCOMAG	P/120	256	8	1080	EIDE/PCI	14" 28 LR,NI,MPRII	1	PCI	EDO, Intel, Seagate, серт.РБ, изм.конф.	36	910	АСБИС	249-5792, 238-8661
Gateway 2000	P/120	256P	8	1200		? ? ?	1	PCI	EDO, 12xCD, Win95, Works95	30	1406	LIMENS	228-1908, 228-1909
INCOMAG	P/120	256	16	1270	EIDE/PCI	14" 28 LR,NI,MPRII	1	PCI	EDO, Intel, Seagate, серт.РБ, изм.конф.	36	960	АСБИС	249-5792, 238-8661
КОМПЬЮТЕРЫ PENTIUM-133 МГц, AMD K5-133 МГц, CYRIX-133 МГц													
Jet	AMD K5/133	256	4	810		14" 28 LR, NI, MPRII	1	PCI	AMD, ПО, изм. конф.	18	635	ДЖЕТ	268-3485, 0212-363463
IBM PC 340	P/133	256	8	850	ISA/PCI	? ? ?	1	PCI	DOS, Win., Windows акс., опт. скидки, изм. конф.	36	1525	IBA	262-5190, 232-5122
SR	AMD K5/133	256	8	1000		14" 28 LR	1	PCI	MT, изм. конф., дост., склад	24	715	SUNRISE	234-9449
Jet	P/133	256P	8	1080		14" 28 LR, NI, MPRII	1	PCI	Intel, Flash, PnP, EPA, изм. конф.	24	840	ДЖЕТ	268-3485, 0212-363463
INCOMAG	P/133	256	8	1270	EIDE/PCI	14" 28 LR,NI,MPRII	1	PCI	EDO, Intel, Seagate, серт.РБ, изм.конф.	36	999	АСБИС	249-5792, 238-8661
FALCON OPTIMA	P/133	256	8	1300	ISA/PCI	? ? ?	1	PCI	Diamond Stealth,DOS, ТПП, скидки	36	699	FALCON	234-4356, 234-4470
COMPAQ Deskpro 2000	P/133	256	8	1080	EIDE/PCI	? ? LR,MPRII	1	PCI	ISA/PCI, TCO, Win95, DT	36	1315		
Deskpro 2000	P/133	256	16	1620	EIDE/PCI	? ? LR,MPRII	1	PCI	ISA/PCI, TCO, Win95, DT, склад	36	1600		
Deskpro 4000	P/133	256	16	1080	EIDE/PCI	? ? LR,MPRII	2	PCI	ISA/PCI, TCO, Win95, Ethernet 10/100	36	1900		
Deskpro 4000	P/133	256	16	1620	EIDE/PCI	? ? LR,MPRII	2	PCI	ISA/PCI, TCO, Win95, Ethernet 10/100,FDD 120Mb	36	2155		
Gateway 2000	P/133	256P	16	1200		? ? ?	1	PCI	EDO, 12xCD, Win95, Office95Pro	30	1623	LIMENS	228-1908, 228-1909
	AMD K5/133	256	16	1270		14" 28 LR, NI, MPRII	1	PCI	AMD, Seagate,Samsung 3Ne,склад	24	862	ИНТЕРКОМСЕРВИС	230-6401, 230-6482
	P/133	256	16	1270		14" 28 LR, NI, MPRII	1	PCI	Intel 430VX, Seagate,Samsung 3Ne,склад	24	979	ИНТЕРКОМСЕРВИС	230-6401, 230-6482
	P/133	256	16	1270		15" 28 LR, NI, MPRII	2	PCI	Intel 430VX, Seagate,Samsung 15GLe,склад	24	1108	ИНТЕРКОМСЕРВИС	230-6401, 230-6482
	P/133	256	16	1270		14" 28 LR, NI, MPRII	2	PCI	8xCD,Edisson16bit,Sp, 60W,Seagate,Samsung 3Ne,склад	24	1146	ИНТЕРКОМСЕРВИС	230-6401, 230-6482
Wiener A133/V	K5 PR/133	256P	16	1300	EIDE	? ? ?	1	PCI	S3Trio64V+	30	669	I.E.COMPUTERS	226-5111,8017-2105590
Wiener W133/V	P/133	256P	16	1300	EIDE	? ? ?	1	PCI	S3Trio64V+	30	786	I.E.COMPUTERS	226-5111,8017-2105590
DTK Quin-56	P/133	256P	16	1300	EIDE	14" 28 LR, NI, MPRII	1	PCI	Intel VX430 PCIset, S3 Trio 64V+,PalmRestKeybWin95	24	1276		
DTK Quin-55	P/133	256P	16	1300	EIDE	15" 28 LR, NI, MPRII	1	PCI	Intel VX430 PCIset, S3 Trio 64V+,PalmRestKeybWin95	24	1374		
DTK Quin-55	P/133	256P	16	1300	EIDE	14" 28 LR, NI, MPRII	1	PCI	8xCD, SB16, speakers 300W,PalmRestKeybWin95	24	1558		
DTK Quin-55	P/133	256P	16	2160	EIDE	14" 28 LR, NI, MPRII	1	PCI	Intel VX430 PCIset, S3 Trio 64V+,PalmRestKeybWin95	24	1378		
Jet	P/133	256P	16	1280		14" 28 LR, NI, MPRII	1	PCI	Intel, Flash, PnP, EPA, изм. конф.	24	920	ДЖЕТ	268-3485, 0212-363463
IBA	P/133	256	16	1300	ISA/PCI	? ? ?	1	PCI	изм. конф.	24	895	IBA	262-5190, 232-5122
IBM PC 350	P/133	256	16	1600	ISA/PCI	? ? ?	1	PCI	DOS, Win., Windows акс., опт. скидки, изм. конф.	36	2162	IBA	262-5190, 232-5122
SR	P/133	256	16	1300		14" 28 LR	1	PCI	MT, изм. конф., дост., склад	24	995	SUNRISE	234-9449
INCOMAG	P/133	256	16	1720	EIDE/PCI	14" 28 LR,NI,MPRII	1	PCI	EDO, Intel, Seagate, серт.РБ, изм.конф.	36	1065	АСБИС	249-5792, 238-8661
INCOMAG	P/133	256	16	2100	EIDE/PCI	14" 28 LR,NI,MPRII	1	PCI	EDO, Intel, Seagate, серт.РБ, изм.конф.	36	1090	АСБИС	249-5792, 238-8661
Jet	P/133	256P	32	2100		14" 28 LR, NI, MPRII	1	PCI	Intel, Flash, PnP, EPA, изм. конф.	24	1080	ДЖЕТ	268-3485, 0212-363463
КОМПЬЮТЕРЫ PENTIUM-150 МГц													
NTT-551	P/150	256P	8	810	EIDE/PCI	14" 28 NI, MPRII	1	PCI	Intel Triton, Samsung, серт. РБ	30	889	TAIR	229-2999
	P/150	256	16	1270		14" 28 LR, NI, MPRII	1	PCI	Intel 430VX, Seagate,Samsung 3Ne,склад	24	1007	ИНТЕРКОМСЕРВИС	230-6401, 230-6482
Jet	P/150	256P	16	1280		14" 28 LR, NI, MPRII	1	PCI	Intel, Flash, PnP, EPA, изм. конф.	24	1010	ДЖЕТ	268-3485, 0212-363463
NTT-552	P/150	256P	16	1280	EIDE/PCI	14" 28 NI, MPRII	1	PCI	Intel Triton, Samsung, WD, серт. РБ	30	991		
NTT-553	P/150	256P	16	2100	EIDE/PCI	15" 28 NI, MPRII	1	PCI	Intel Triton, Samsung,WD, серт. РБ	30	1151		
NTT-554	P/150	256P	32	3100	EIDE/PCI	15" 28 NI, MPRII	2	PCI	Intel Triton, Samsung,WD,ET6000,серт. РБ	30	1349		
КОМПЬЮТЕРЫ PENTIUM-166 МГц													
IIC	Cyrix6x86/166	256P	16	850	EIDE	14" 28 LR, NI	2	PCI	Cyrix,IntelTriton II,СД5446,WD,GS1468,EDO	36	970	ИНТИС	278-8490, 278-6405
	P/166	256	16	1270		14" 28 LR, NI, MPRII	1	PCI	IBM, Intel 430VX, Seagate,Samsung 3Ne,склад	24	898	ИНТЕРКОМСЕРВИС	230-6401, 230-6482
	P/166	256	16	1270		14" 28 LR, NI, MPRII	1	PCI	Intel 430VX, Seagate,Samsung 3Ne,склад	24	1167	ИНТЕРКОМСЕРВИС	230-6401, 230-6482
	P/166	256	16	1270		15" 28 LR, NI, MPRII	2	PCI	Intel 430VX, Seagate,Samsung 15GLe,склад	24	1295	ИНТЕРКОМСЕРВИС	230-6401, 230-6482
	P/166	256	16	1270		14" 28 LR, NI, MPRII	2	PCI	8xCD,Edisson16bit,Sp, 60W,Seagate,Samsung 3Ne,склад	24	1334	ИНТЕРКОМСЕРВИС	230-6401, 230-6482
Jet	P/166	256P	16	1280		14" 28 LR, NI, MPRII	1	PCI	Intel, Flash, PnP, EPA, изм. конф.	24	1140	ДЖЕТ	268-3485, 0212-363463
FALCON OPTIMA	P/166	256	16	1300	ISA/PCI	? ? ?	1	PCI	Diamond Stealth,DOS, ТПП, скидки	36	999	FALCON	234-4356, 234-4470
INCOMAG	P/166	256	16	1720	EIDE/PCI	14" 28 LR,NI,MPRII	1	PCI	EDO, Intel, Seagate, серт.РБ, изм.конф.	36	1300	АСБИС	249-5792, 238-8661
INCOMAG	P/166	256	16	2110	EIDE/PCI	14" 28 LR,NI,MPRII	1	PCI	EDO, Intel, Seagate, серт.РБ, изм.конф.	36	1330	АСБИС	249-5792, 238-8661
Gateway 2000	P/166	512	24	3800		? ? ?	2	PCI	EDO, 12xCD, Win95, Office95Pro	30	2260	LIMENS	228-1908, 228-1909
Wiener W166/V	P/133	256P	32	1600	EIDE	? ? ?	1	PCI	S3Trio64V+	30	1054	I.E.COMPUTERS	226-5111,8017-2105590
INCOMAG	P/166	256	32	2500	EIDE/PCI	14" 28 LR,NI,MPRII	1	PCI	EDO, Intel, Seagate, серт.РБ, изм.конф.	36	1490	АСБИС	249-5792, 238-8661
Gateway 2000 MMX	P/166	512	32	3800		? ? ?	4	PCI	EDO, 12xCD, Win95, Office95Pro	30	2799	LIMENS	228-1908, 228-1909
КОМПЬЮТЕРЫ PENTIUM-200 МГц													
NTT-520	P/200	256P	16	810	EIDE/PCI	14" 28 NI, MPRII	1	PCI	Intel Triton, Samsung, Seagate, серт. РБ	30	1339	TAIR	229-2999
TT-522	P/200	256P	32	2100	EIDE/PCI	15" 28 NI, MPRII	2	PCI	Intel Triton, Samsung,WD,ET6000,серт. РБ	30	1686	TAIR	229-2999
COMPAQ Deskpro 6000	P/200	512	32	2150	SCSI/PCI	? ? LR,MPRII	2	PCI	ISA/PCI, WinTE, Ethernet 10/100, PD-CD, Sound,Matrox	36	4685	BELABM	234-3666, 234-2252
Jet	P/200	256P	32	2100		14" 28 LR, NI, MPRII	1	PCI	Intel, Flash, PnP, EPA, изм. конф.	24	1490	ДЖЕТ	268-3485, 0212-363463
Gateway 2000 MMX	P/200	512	32	5100		? ? ?	2	PCI	EDO, 12xCD, Win95, Office95Pro	30	3219	LIMENS	228-1908, 228-1909
Wiener Pro WA200/MM	P/200	512	64	2500	EIDE	? ? ?	1	PCI	ASUS, Matrox WRAM,SB32,8xCD	30	1781	I.E.COMPUTERS	226-5111,8017-2105590

ПЛАТЫ И МИКРОСХЕМЫ

Модель	Примечание	Г	Цена, $	Продавец	Телефон
CPU 486 5x86-133, DX5-100, Intel Pentium 120		12	от 45	СИНКЛ-КОМ	223-5313, 223-0478
CPU K5 75	Intel	12	50	СОТА	268-4777, 268-4167
CPU P5 100	Intel	12	105	СОТА	268-4777, 268-4167
CPU P5/100-200	Intel Original	12	от 105	ДЖЕТ	268-3485,0212-363463
CPU K5-133	AMD, (AM 5x86-133/P75)	12	44	СОТА	268-4777, 268-4167
CPU K5/133	AMD, (66МГц x 1,5)	12	135	СОТА	268-4777, 268-4167
CPU K5/133	AMD	6	от 43	ЮНИСАТЕЛ	266-8606, 227-3147
CPU P5/133	Intel	12	175	СОТА	268-4777, 268-4167
MB P5/75-200	Intel,VX,PCI PnP, w I/O	6	97	СОТА	268-4777, 268-4167
MB P5/75-200	Intel Triton 430VX, 256k PLcache	6	95	ДЖЕТ	268-3485,0212-363463
MB P5/75-200	Intel Triton, Chipset	6	104	ЮНИСАТЕЛ	266-8606, 227-3147
MB AIR Dual P5/75/166	Intel 430VX,DIMM	6	от 105	СИНКЛ-КОМ	223-5313, 223-0478
SIMM	1MB, 4MB, 16MB, 30 pin	12	от 11	COMTRIS	221-3876
SIMM	4MB, 8MB, 16MB, 72 pin, EDO	12	от 17	COMTRIS	221-3876
SIMM	1Mb, 4Mb, 8Mb, 30 pin, 72 pin, EDO	12	от 10	СИНКЛ-КОМ	223-5313, 223-0478
SIMM	4 Mb, 8Mb, EDO	6	от 20/40	ЮНИСАТЕЛ	266-8606, 227-3147
SIMM	4 Mb, 72 pin, 8 chips, 60 ns, FastPage/EDO	12	19	СОТА	268-4777, 268-4167
SIMM	8 Mb, 72 pin, 16 chips, 60 ns, FastPage/EDO	12	38	СОТА	268-4777, 268-4167
SIMM	16 Mb, 72 pin, 8 chips, 60 ns, FastPage/EDO	12	85	СОТА	268-4777, 268-4167
SVGA Card	S3 Trio 64V+,S3 Vrge 2Mb, Trident, CardexTrio64Pro	6	от 37	СИНКЛ-КОМ	223-5313, 223-0478
SVGA Card	S3 Trio 64V+, PCI 1MB (2MB)	6	37	СОТА	268-4777, 268-4167
SVGA Card	S3 Virge, PCI 2MB (4MB)+MPEG	6	75	СОТА	268-4777, 268-4167
SVGA Card+TV	CL-GD5440+TV Tuner, PCI 1MB (2MB)+MPEG	6	175	СОТА	268-4777, 268-4167
SVGA Card	Cirrus Logic 5446, PCI, 1Mb/2Mb,64 bit, MPEG	24	42/54	ИНТИС	278-8490, 278-6405
Программаторы	XELTEK, EPROM, PAL, GAL, PALCE, FLASH, MACH, MP	24	от 260	ИНТИС	278-8490, 278-6405
СЕТЕВОЕ ОБОРУДОВАНИЕ					
COMPEX	EN2000N-Combo 16 bit, BNC/TP, 300м	36	27	СЕМАНТИКА	261-5382
3C509B-Combo	EtherLink III ISA TP only	99	110	DATASTREAM	220-3842, 220-3095
3C509B-TPO	EtherLink III ISA TP only	99	80	DATASTREAM	220-3842, 220-3095
3C16701	Office Connect Hub/8UTP+1BNC	99	215	DATASTREAM	220-3842, 220-3095
3Com ETHERLINK III, ISA TP/COMBO, 3C509T/C, склад		99	от 68	ELKO	236-9754, 236-8663
3Com ETHERLINK XL, PCI COMBO, 3C900, склад		99	от 95	ELKO	236-9754, 236-8663
3Com OfficeConnect, 8 port FastEthernet hub 3C16720/100MB, склад		99	1073	ELKO	236-9754, 236-8663
3Com SuperStack II, 24 port TP 3C16671A, склад		99	1049	ELKO	236-9754, 236-8663
IBM 3278/79	Emulation Adaptor	+	495	IBA	262-3231
Surecom EP-312	Ethernet 16-bit NE2000,TPO,ISA,PnP	24	22	DATASTREAM	220-3842, 220-3095
Surecom EP-508T	Ethernet mini HUB 8 UTP+1BNC	24	110	DATASTREAM	220-3842, 220-3095
Кабель	RG-58, 50 Om	+	0,4	DATASTREAM	220-3842, 220-3095
Кабель	UTP 5-я категория, 4 пары, Швеция	+	0,45	DATASTREAM	220-3842, 220-3095
СЕТИ					
Локальные вычислительные сети "под ключ"		+	?	СЕМАНТИКА	261-5382
Локальные вычислительные сети "под ключ"		+	?	BELABM	234-7972, 234-2252
Техпомощь и консультации по ОС OS/2,Windows а также		+	?	IBA	234-4746
прогр.продуктам,сетевым технол.,лекции, семинары,обучение		+	?	IBA	234-4746
ИСТОЧНИКИ БЕСПЕРЕБОЙНОГО ПИТАНИЯ, ФИЛЬТРЫ, ПО					
APC UPS	Back, 250-1200 VA, Powercom	12	от 115	ДЖЕТ	268-3485,0212-363463
APC UPS	Back, 280/400, EC 250/400/600VA, PnP, USA	24	от 123	ELKO	236-9754, 236-8663
APC UPS	Smart, 700/1000VA, Net IIIg, PnP, USA	24	402	ELKO	236-9754, 236-8663
ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ					
Электронные ключи NOVEX для защиты ПО от копирования			?	СЕМАНТИКА	261-5382
Коммуникационное ПО (автом. отправл. и прием факсов, эл. почт и др.)			от 46	СЕМАНТИКА	261-5382
IBM OS/2 Warp	32-разр.ОС,FullPack,Connect,рус./англ.	+	от 175	IBA	234-4746
IBM DB2/2	сист.упр.БД для OS/2,SingleUser,Client-Serv.	+	от 778	IBA	234-4746
VisualAge,VisualGen	виз.ср-ва разр.прилож."клиент-серв."	+	?	IBA	234-4746
IBM LanServer	разделение ресурсов	+	от 1339	IBA	234-4746
Коммуник.продукты от IBM (comm/Man.,PC3270,TCP/IP и др.)		+	от 842	IBA	234-4746
LotusNotes "Клиент-сервер" для автоматич.офиса под OS/2,Win,UNIX		+	?	IBA	234-4746
Lotus Notes	инф. системы на основе Lotus Notes	+	?	BELABM	234-7972, 234-2252
ORACLE 7	Oracle 7 Server	+	от 14960		
ORACLE 7	Work Group Server	+	от 1850		
ORACLE 7	Personal	+	от 245		
КОПИРОВАЛЬНЫЕ АППАРАТЫ					
	в ассортименте, новые и б/у, гарантия	+	от 220	ДУМИ	268-5875
CANON FC-230	A4, 4-6 к/мин, автоподача бумаги	+	500	ДИСПЕРАДО	263-9048, 263-9122
CANON FC-210	A4, 4-6 к/мин, E16	12	435	ЭЛЬДОР	220-5875
CANON FC-210	A4, 4-6 к/мин	+	400	ДИСПЕРАДО	263-9048, 263-9122
CANON FC-230	A4, автопод.,4 к/мин	12	от 510	Белинтерстандарт	236-5234, 236-8635
CANON FC-210	A4, 4 к/мин, E-16	12	от 400	Белинтерстандарт	236-5234, 236-8635
CANON FC-230	A4, 4к/мин, лоток 50л., без вр. прогрева	12	530	ТОРИС	226-2219, 226-2412
CANON NP-6012	A4, 12к/мин, касс. на 250л.+лоток 50л.,70-141%	12	1499	ТОРИС	226-2219, 226-2412
CANON NP-1550	A3, 15к/мин, касс. на 250л.+лоток 50л.,50-200%	12	1949	ТОРИС	226-2219, 226-2412
CANON NP-4040	A3, 40ppm, 4цв, масшт., цена сниж. на $800	15	1150	БИСПРИС	251-3380, 259-5362
CANON NP-4540	A3,40к/мин,2стор.,2цв.,масшт.,автоподача	15	1550	БИСПРИС	251-3380, 259-5362
Konica 1012	A3, 12 к/мин, масшт.	12	1897	НИССА	230-6754
1015	A3, 15 к/мин, масшт.	12	2199	НИССА	230-6754
3031	A3, 31 к/мин, масшт.	12	?	НИССА	230-6754
4155	A3,55 к/мин, масшт.	12	?	НИССА	230-6754
OLIVETTI 8020	A3, 20 к/мин, 50-200%, бар на 60000 коп.	12	2290		
OLIVETTI 8021	A3, 21 к/мин, 50-200%, бар на 60000 коп.	12	3720		
OLIVETTI 8515	A3, 15 к/мин, 50-200%, бар на 60000 коп.	12	1960		
RICOH FT-4215	A3, 15 к/мин, 50-200%, касета на 500л.+лоток 50л.	12	от 1899		
RICOH FT-5560	A3, 50к/мин, ARDF, масшт.	15	1730	БИСПРИС	251-3380, 259-5362
RICOH FT-4070	A3, 40к/мин, масшт. 50 - 150%	15	920	БИСПРИС	251-3380, 259-5362
RICOH FT-3055	A3 - B4, 15к/мин, масшт.	15	720	БИСПРИС	251-3380, 259-5362
RICOH FT-3030	A3 - B4, 15к/мин	15	650	БИСПРИС	251-3380, 259-5362
MITA CC-35	A4, 4к/мин, а/подача	12	560	ДЖЕТ	268-3485,0212-363463
MITA CC-35	A4, 4к/мин, распродажа	12	585		
MITA CC-50	B4, 10к/мин, распродажа	12	1099		
MITA DC-1856	A3, 18к/мин, распродажа	12	2299		
MITA DR-3010	A0, 18к/мин, распродажа	12	15999		
SHARP Z20	A4, 3к/мин, распродажа	12	399		
SHARP Z25	A4, 3к/мин, распродажа	12	499		
SHARP Z52	A4, 8к/мин, распродажа	12	799		
SHARP SF-2114	B4, 14к/мин, масшт., распродажа	12	1499		
SHARP SF-2116	A4, 16к/мин, масшт., распродажа	12	1899		
SHARP SF-2118	A4, 18к/мин, масшт., распродажа	12	2299		
SHARP Z-20	A4, 3 к/мин	+	395		
SHARP Z-25	A4, 3 к/мин	+	522		
SHARP Z-52	A4, 8 к/мин	+	806		
SHARP SF-2114	B4, 14 к/мин, масшт.	+	1510		
SHARP SF-2116	A3, 16 к/мин, масшт.	+	1980		
SHARP SF-2022	A3, 22 к/мин, масшт.	+	3060		
SHARP SF-2050	A3,50 к/мин, масшт.	+	8700		
XEROX XC-520	A4, 5 к/мин, 500 к/мес.	12	?	СКАНЭКС	220-6206, 220-3012
XEROX 5009/5310	A4, 8-10к/мин, 2000 к/мес.,масшт.	12	?	СКАНЭКС	220-6206, 220-3012
XEROX 5316	A3, 13к/мин, 6000к/мес., масшт.	12	?	СКАНЭКС	220-6206, 220-3012
XEROX XC-520	A4, 5 к/мин, 600 к/мес., склад	12	555		
5009/5009RE	A4/B4,8к/мин,1500к/мес.,масшт.,цв.,склад	12	?		
5310	B4,10к/мин,2000к/мес.,масшт.,цв.,склад	12	?		
5316	A3, 13к/мин, 6000к/мес.,масшт.,склад	12	?		
5328	A3,28к/мин,20000к/мес.,масшт.,а/под.,сорт.,склад	12	?		
SHARP Z20/Z25	A4,3к/мин,300/400к/мес.,цв.тонер,склад	12	?		
Z52II	A4,8к/мин,800к/мес.,склад	12	?		
SF2014/2114	B4,14к/мин,5000к/мес.,масшт.,а/под.,цв.тонер,склад	12	?		
SF2116/2118	A3,16/18к/мин,10/12тыс.к/мес.,масшт.,а/под.,сорт.,склад	12	?		
XEROX XC-520	A4, 5 к/мин	12	615		
XEROX 5009	A4, 8 к/мин, 4 цв.	12	720		
XEROX 5310	A4, 10 к/мин, масшт.	12	1150		
XEROX 5316	A3, 13 к/мин, масшт.	12	2140		
Копировальноебюро "под ключ" (к/апп., резак, переплетн. маш.)		+	от 1600	БИСПРИС	251-3380, 259-5362
РИЗОГРАФЫ					
RISO TR 1510	A4, 300x300dpi, протяжн.сканер	12	?		
RISO GR 1700	A4, 300x400dpi, протяжн.сканер	12	?		
RISO GR 1750	A4, 400x400dpi, протяжн.сканер	12	?		
RISO GR 2710	A4, 300x400dpi, планш.сканер	12	?		
RISO GR 2750	A4, 400x400dpi, планш.сканер	12	?		
RISO GR 3750	A3, 400x400dpi, планш.сканер	12	?		
RICOH PRIPORT	ризографические аппараты	15	от 4200		

Цена 1 строки и 1 кв.см логотипа в таблице «ПРАЙС» — 40.000 руб. Скидки только рекламным агентствам. Т/ф 226-96-78, пейджер 278-11-01 (абонент № 2976)

КОМПЬЮТЕРЫ PENTIUM PRO

Модель	Процессор	Cache	R	HDD	Шина	Монитор		VRAM	Шина	Примечание	Гар	Цена, $	Продавец	Телефон
IBM PC 365	PPro/200	256	16	1600	ISA/PCI	?	?	?	1	PCI, WinNT, 8xCD	36	4450	IBA	262-5190, 232-5122
COMPAQ Deskpro 2000	PPro/200	256	32	1620	EIDE/PCI	?	?	LR,MPRII	2	PCI, ISA/PCI, TCO, WinNT, 8xCD, Matrox	36	3800	BELABM	234-3666, 234-2252
Wiener Pro WA200/DM	PPro/200	512	64	2500	EIDE	?	?	?	1	PCI, ASUS, Matrox WRAM,SB32,10xCD	30	2779	I.E.COMPUTERS	226-5111,8017-2105590
COMPAQ Workstation 5000	2xPPro/200	256	128	4200	SCSI/PCI	?	?	LR,MPRII	8	PCI, ISA/PCI,TCO,WinNT,Ethernet 10/100,Gloria-L,UWide	36	12349	BELABM	234-3666, 234-2252
NTT-702	PPro/200	256P	32	3100	EIDE/PCI	15"	28	NI MPRII	2	PCI, Intel, Samsung, WD, ET6000,серт. РБ	30	2356	TAIR	229-2999
Gateway 2000 MMX	PPro/200	256	32	5100		?	?	?	4	PCI, EDO, 12xCD, WinNT, Office95Pro	30	3639	LIMENS	228-1908, 228-1909
NTT-703	PPro/200	256P	64	3100	EIDE/PCI	17"	28	NI MPRII	2	PCI, Intel, Samsung,WD,ET6000, 8xCD,серт. РБ	30	2936	TAIR	229-2999

ГРАФИЧЕСКИЕ СТАНЦИИ, СЕРВЕРЫ, МНОГОПРОЦЕССОРНЫЕ СИСТЕМЫ

Модель	Процессор	Cache	R	HDD	Шина	Примечание	Гар	Цена, $	Продавец	Телефон
IBM PC SERVER 310	P/100	256	16	1080	2PCI/3ISA	PCI SCSI-2, CD, Ethernet adaptor	36	2700	IBA	262-5190, 232-5122
IBM PC SERVER 320	P/133	256	16	2000	3PCI/SEISA	F/W SCSI-2 20 Мб/сек, CD, 2-й CPU, ECC, RAID option, PCI Ethernet adaptor	36	7780	IBA	262-5190, 232-5122
FALCON ELITE NS	PPro/180	256	32	1300	PCI ? ? ? 1	PCI ASUSTeK,EDO,4xCD,ТПП,серт.РБ,скидки,склад	36	2145	FALCON	234-4356, 234-4470
COMPAQ ProSignia 200	P/166	256	16	?	u.w.SCSI-2 ? ? LR 1	PCI EDO RAM до 256Mb, до 27,3Gb HDD, Ethernet	36	от 2105		
COMPAQ ProSignia 300	P/120	256	32	?	f.SCSI-2 ? ? LR 512	PCI ECC RAM до 208Mb, Ethernet,до 27,3Gb HDD, склад	36	от 2570		
COMPAQ ProLiant 800	PPro/180/200	256	32	?	u.w.SCSI-2 ? ? LR 1	PCI EDO RAM до 208Mb, до 27,3Gb HDD, склад	36	от 3854		
COMPAQ ProLiant 2500	2xPPro/200	256	32	?	u.w.SCSI-2 ? ? LR 1	PCI AECC RAM до 1Gb, до 45,5Gb HDD Hot Swap, Ethernet	36	от 7400		
COMPAQ ProLiant 5000	4xPPro/200	256	64	?	u.w.SCSI-2 ? ? LR 512	PCI AECC RAM до 4Gb, до 36,4Gb HDD Hot Swap, Ethernet	36	от 12120		

BELABM тел.: 234-3666, 234-2252 факс (8-017) 210-1205

КОМПЬЮТЕРЫ NOTEBOOK

Модель	Процессор	R	HDD	Монитор		Примечание	Гар	Цена, $	Продавец	Телефон
TOSHIBA T2155CDS	486dx4/75	4	520	DSTN	10,4"	PCMCIA III,2xCD,SB,Mic,встр.БП,Speaker,TrackPoint,склад	12	1850	BELASH	232-7666
TOSHIBA T2130CT	486dx4/75	8	520	TFT	10,4"	PCMCIA III,Win95,TrackPoint,встр. БП,склад	12	2350	BELASH	232-7666
CTX EzBOOK	5x86/100	8	810	TFT	10,4"	PCMCIA, TouchPad, SB(16bit)	12	1850	АСБИС	249-5792, 238-8661
CTX EzBOOK	5x86/100	16	810	TFT	10,4"	PCMCIA, TouchPad, SB(16bit)	12	1940	АСБИС	249-5792, 238-8661
TOSHIBA T110CS	P/100	8	810	DSTN	11,3"	PCMCIA III,EDO RAM,Win95,TrackPoint,800x600,встр. БП,склад	12	2350	BELASH	232-7666
IBM TinkPad365X	P/120	8	810	DSTN	12,1"	1Mb VRAM, Win95 (рус.)	36	3340	IBA	259-1091, 259-1092
LEO DesigNote 3510D	P/100	8	810	DSTN	11,3"	PCMCIA, TouchPad, SB(16), 6xCD,IR-port, 800x600	12	1970	LIMENS	228-1908, 228-1909
LEO DesigNote 3510T	P/100	8	810	TFT	10,4"	PCMCIA, TouchPad, SB(16), 6xCD,IR-port, 800x600	12	2290		
LEO DesigNote 3510T	P/100	8	810	TFT	11,3"	PCMCIA, TouchPad, SB(16), 6xCD, IR-port, 800x600	12	2650		
TOSHIBA SatellitePro 430CDT	P/120	16	1200	TFT	12,1"	PCMCIA, EDO,TrackPoint, SB(16), 6xCD,Win95, 800x600	12	4604		
LEO DesigNote 4510T	P/133	16	1080	TFT	11,3"	PCMCIA, TouchPad, SB(16),6xCD,IR-port,800x600,VRAM 2Mb	12	3730		
LEO DesigNote 3510T	P/133	16	1400	TFT	11,3"	PCMCIA, TouchPad, SB(16), 6xCD,IR-port, 800x600	12	3186		
LEO DesigNote 3510T	P/133	16	1400	TFT	10,4"	PCMCIA, TouchPad, SB(16), 6xCD,IR-port, 800x600	12	2812		
TOSHIBA Tecra 510CDT	P/133	16	2100	TFT	12,1"	PCMCIA, EDO,TrackPoint,SB(16), 10xCD,Win95, 800x600	12	6859		
JETBOOK 6300CD	P/133	16	1300	TFT	11,8"	TouchPad, SB, 8xCD, IR-port, 800x600, VRAM 2Mb, TV out	12	3331		
LEO DesigNote 4510T	P/150	16	1300	TFT	12,1"	PCMCIA, TouchPad, SB(16),10xCD,IR-port, 800x600,VRAM 2Mb	12	3990		
JETBOOK 7000CD	P/150	16	1400	TFT	12,1"	EDO,TouchPad, SB,10xCD,MO-drive,IR-port, 1024x768,VRAM 2Mb,TV out	12	3979		
AMS 2000 TravelPro	P/150	16	2100	TFT	13,3"	EDO,TouchPad,SB,10xCD,XGA 2Mb,ZV,1024x768	12	6573		
NEC Versa 6050MX	P/150	16	2100	TFT	12,1"	MMX,EDO,TouchPad, SB,10xCD,PCMCIA 32-bit,FM,ZV Port	12	7279		
JETBOOK 7000MMX	P/166	16	2200	TFT	12,1"	MMX,EDO,TouchPad, SB,10xCD,PCMCIA 32-bit,FM,ZV Port,IR-port,1024x768	12	4950		
TOSHIBA Tecra740CDT	P/166	16	2100	TFT	13,3"	MMX,EDO,TouchPad, SB,10xCD,PCMCIA 32-bit,FM,ZV Port,IR	12	8990		
TexasInstruments TravelMate6160	P/166	32	2100	TFT	12,1"	MMX,EDO,TouchPad, SB,10xCD,PCMCIA 32-bit,FM,ZV Port	12	6788		
COMPAQ Armada 4110	P/100	8	810	DSTN	11,3"	1Mb VRAM,PCMCIA,IR-port,TouchPad,сумка,всемирн.гар.,мод.дизайн	36	3430		
COMPAQ Armada 1130T	P/120	8	810	TFT	11,3"	1Mb VRAM, PCMCIA, TrackBall, сумка, всемирная гар.,склад	12	3015		
COMPAQ LTE 5250T	P/120	16	810	TFT	10,4"	1Mb VRAM,PCMCIA,EasyPoint,IR-port,сумка,всемирн.гар.,мод.дизайн	36	4285		
COMPAQ Armada 4120	P/120	16	1080	DSTN	11,8"	1Mb VRAM,PCMCIA,TouchPad,IR-port,сумка,всемирн.гар.,мод.дизайн	36	4045		
COMPAQ Armada 4130T	P/133	16	1000	TFT	11,8"	1Mb VRAM,PCMCIA,TouchPad,IR-port,сумка,всемирн.гар.,мод.дизайн	36	5285		
COMPAQ LTE 5300T	P/133	16	2160	XGA	12,1"	1Mb VRAM,1024x768,PCMCIA,EasyP.,IR,сумка,всем.гар.,мод.дизайн	36	6355		
DTK DNB-586T	P/133	16	810	TFT	12,1"	800x600,8xCD,PCMCIA,TouchPad,SB(16),IrDA,TV out	24	3350		
DTK DNB-586T	P/133	16	1350	TFT	12,1"	800x600,8xCD,PCMCIA,TouchPad,SB(16),IrDA,TV out	24	3540		
DTK DNB-586T	P/133	24	1350	TFT	12,1"	800x600,8xCD,PCMCIA,TouchPad,SB(16),IrDA,TV out	24	3630		
IBM TinkPad560TW RU	P/120	8	810	act	12,1"	1Mb VRAM, EDO RAM, Win95, Lotus Organizer	36	6060	IBA	259-1091, 259-1092
TOSHIBA T500CDT	P/120	16	1200	TFT	12,1"	PCMCIA III,EDO RAM,Win95,TrackPoint,6xCD,SB,FM 28,8,Speaker,Mic,800x600,встр.БП,склад	12	5580	BELASH	232-7666

LIMENS тел.: 228-1908, 228-1909 E-mail: art@limens.belpak.minsk.by г. Минск, ул. Могилевская, 5, 4-й этаж, ст. метро "Институт культуры"

BELABM тел.: 234-3666, 234-2252 факс (8-017) 210-1205

AsBIS 249-57-92 238-86-61

ПОЛНОЦВЕТНЫЕ КОПИРОВАЛЬНЫЕ АППАРАТЫ

Товар	Описание	Гар	Цена	Продавец	Телефон
CANON CLC-200	A4/A3,3-20 к/мин, лазерный	15	9200	БИСПРИС	251-3380, 259-5362
CANON CLC-300	A4/A3,4-20 к/мин, лазерный	15	11500	БИСПРИС	251-3380, 259-5362

ТЕЛЕФАКСЫ

Товар	Описание	Гар	Цена	Продавец	Телефон
	в ассортименте, б/у и новые, гарантия	+	от 180	ДУМИ	268-5875
OKIFAX 350	Термальн.,рулон A4/30м,9,6 Kbps,16 gray	12	?		
OKIFAX 460	Терм., обрезка бумаги, автоотв., корр. ошибок,48 номеров автонабора, 64 тона серого	12	?		
OKIFAX 1050	Светодиодный,4 стр/мин, лоток на 250л.,возм. плата интерф. с PC,режим сканера,копир. и внешн. факс-модема	12	?		
OLIVETTI OFX 100/105	оригинальный дизайн, ЖКИ	12	299/320	ТУССОН	236-4288, 236-9771
OLIVETTI OFX 3100/T	струйный, об.бум.,лам. 1Мб, подкл. к ПК	12	990	ТУССОН	236-4288, 236-9771
Panasonic KX-F130BX	ЖКИ, пам 28, а/ответчик	12	310	Белинтерстандарт	236-5234, 236-8635
Panasonic KX-F130BX	а/ответчик, а/дозвон, ЖКИ, пам.32	+	295	ДИСПЕРАДО	263-9048, 263-9122
Panasonic KX-F130/700		12	315	ЭЛЬДОР	220-5875
Samsung SF-30	домашний	12	225		
Samsung SF-100	ЖКИ, 35 номеров ускоренного набора	12	265		
Samsung SF-2800	ЖКИ, а/обр., а/под. 10 листов	12	375		
Samsung SF-5500	Лазерн., ЖКИ, а/обр., а/под. 10 листов	12	870		
SHARP FO-145/435	память на 50 ном. / цифр. а/отв.,склад	12	?	БИ-ПРОЕКТ	232-5068, 232-5376
Samsung SF-30/800	домашний,память/деловой,а/отв.,пам.,склад	12	?	БИ-ПРОЕКТ	232-5068, 232-5376

BELABM тел.: 234-3666, 234-2252 факс (8-017) 210-1205

TAIR тел. 229-29-99

РАДИОТЕЛЕФОНЫ

Товар	Описание	Гар	Цена	Продавец	Телефон
GoldStar GT-9500	900МГц,до 3 трубок,40 каналов,ф. м/АТС	12	250	FALCON	234-4356, 234-4470
Panasonic KX-T	радиотелефоны, 46-49МГц, 900МГц, с а/отв.	+	от 90	BELASH	232-7666
Panasonic	46-49МГц, 900МГц	12	от 90	ЭЛЬДОР	220-5875

ТЕЛЕФОНЫ, СИСТЕМНЫЕ ТЕЛЕФОНЫ, АВТООТВЕТЧИКИ

Товар	Описание	Гар	Цена	Продавец	Телефон
"Эллис", "Русь"	в ассортименте, АОН, а/дозвон и др.	6	от 32	IGWT	239-9356, 263-3000
Panasonic KX-T	телефоны, а/отв., тел. с а/отв., 2/4-лин., 12 мод.	+	от 55	BELASH	232-7666
Panasonic KX-T2365	спикер, а/дозвон, ЖКИ, память 28 ном.	12	от 51	Белинтерстандарт	236-5234, 236-8635
Panasonic KX-T2365	а/дозвон, ж/к дисплей, 28 ст.памяти	+	49	ДИСПЕРАДО	263-9048, 263-9122

МИНИ-АТС

Товар	Описание	Гар	Цена	Продавец	Телефон
Устройство записи телефонных разговоров		+	от 250		
AT&T Merlin Legend	4x8-80x200 абон., США, серт.РБ	12	?		
AT&T Partner	2x6-16x48, США, серт.РБ	12	?		
AT&T Сист.оператив.селект.связи, до200 абон., цена согл.конф.		+	?		
CORAL	цифр., до 3840 портов, поставка, монтаж	18	?	КСЕНИА	221-4422, 221-0178
DEFINTY G3si	до 400x2400, США, серт.РБ	12	?	CS&C	270-4530, 270-4686
GoldStar	1x4-36x112, установка, склад	12	от 250	FALCON	234-4322, 234-4470
GoldStar	4x8-36x112, поставка, монтаж	18	от 756	КСЕНИА	221-4422, 221-0178
GoldStar GDK	цифр., до 30x132, поставка, монтаж	18	?	КСЕНИА	221-4422, 221-0178
MERIDIAN	цифр., от 32 и более, консульт.,поставка,монтаж	12	?	ДТР	231-9621
NORSTAR	3x8, 6x16, 8x32 и более, поставка и монтаж	12	?		
Samsung SKP308	3x8, установка, склад	12	360		
Samsung SKP816	4x8-8x16, установка, склад	12	560		
Samsung SKP36	6x18-12x24, установка, склад	12	830		
Siemens, GoldStar	3-200 аб., серт РБ, монтаж, обслуживание	12	от 46	СЭНТЭКС	275-6334
ZODIAK	3x10-48x480, поставка, монтаж	18	от 685	КСЕНИА	221-4422, 221-0178

CS&C Communication Systems and Components Т. 270-45-30, Ф.270-46-86

ТУССОН 236-42-88 236-97-71

МОДЕМЫ, ФАКС-МОДЕМЫ

Товар	Описание	Гар	Цена	Продавец	Телефон
Cirrus Logic 1414	14.4kbps, PCMCIA, for NB	12	105	АСБИС	249-5792, 238-8661
IIC 1414 int. C.Logic	14.4/14.4, V42bis, MNP2-5, G3 Class 1,Voice	24	85	ИНТИС	278-8490, 278-6405
US Robotics Sportser	Courier int/ext, 14.4 - 33.6, склад	60		ТУССОН	236-4288, 236-9771
US Robotics Sportser	14,4kbps,V42,V42bis	12	65	ДЖЕТ	268-3485,0212-363463
US Robotics Sportser	ext.,14,4kbps,V42,V42bis,Voice,220V,кабель	60	95	DATASTREAM	220-3842, 220-3095
US Robotics Sportser	V34rus,V34+,V42,V42bis,220V,кабель	60	199	DATASTREAM	220-3842, 220-3095
ZyXel U1496E/E+	19,2kbps,V42,V42bis,Voice,ZyCELL,220V,серт.РБ	24	от 260	DATASTREAM	220-3842, 220-3095
ZyXel Omni288S	ext.V34,Zyx19.2,Zyx16.8,V42,V42bis,Voice,АОН	24	350	DATASTREAM	220-3842, 220-3095

КАЛЬКУЛЯТОРЫ

Товар	Описание	Гар	Цена	Продавец	Телефон
CITIZEN	карманные	12	от 6	Белинтерстандарт	236-5234, 236-8635
CITIZEN, Bistec, Aurora, Olivetti		12	?	ТУССОН	236-4288, 236-9771
CITIZEN	8-16 р., 70 наименований	12	от 2	ДЕВИЛОН	250-8594, 276-8475
CITIZEN SDC-395	16р., распродажа	12	22,6		
CITIZEN SDC-414	14р., распродажа	12	21,4		
CITIZEN SDC-428	16р., распродажа	12	26,3		
CITIZEN SDC-435	16р., распродажа	12	24		
CITIZEN SDC-435	16 разрядов	12	21,5	Белинтерстандарт	236-5234, 236-8635
CITIZEN SDC-435/428	16р.,бухгалтерский,двойное пит.,скидки,безнал.	12	?		
CITIZEN SDC-888/854	12р.,бухгалтерский,двойное пит.,скидки,безнал.	12	?		
CITIZEN SDC-888	12р.,бух.,банк.,карм.,дв.пит.,распродажа	12	17	ДЖЕНТИ	268-4233, 268-5397
CITIZEN SDC-888	12 разрядов	12	15,3	Белинтерстандарт	236-5234, 236-8635
CINIZEN SDC-888	12 р., двойное питание	12	15,5	ДИСПЕРАДО	263-9048, 263-9122

ДЖЕНТИ (017) 268-53-97 (017) 268-42-33

CCM t. 249-91-03 f. 249-30-06

ЭЛЕКТРОННЫЕ ЗАПИСНЫЕ КНИЖКИ

Товар	Описание	Гар	Цена	Продавец	Телефон
Citizen, Casio, Sharp	8-128 Kb, рус., переводчики	12	от 10	ДЕВИЛОН	250-8594, 276-8475
Citizen, Casio	8-128Kb, рус., PC-совм., переводчики,безнал.	+	?	CCM	249-3006, 249-9103
Language Teacher	говорящ.,анг./рус.перев.,зап.кн.,450тыс.сл.,4 мод.	12	от 65	BELASH	232-7666

ПОЛИГРАФИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

Товар	Описание	Гар	Цена	Продавец	Телефон
Типография от А до ... Комплектация "под ключ"		+	от 2000	БИСПРИС	251-3380, 259-5362

ОФИСНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ, КАНЦЕЛЯРСКИЕ ПРИНАДЛЕЖНОСТИ

Товар	Описание	Гар	Цена	Продавец	Телефон
Любые канцтовары,бумага,бухбланки,калькул.,батарейки,доставка			?	ОСНОВАНИЕ	226-4904
3M	проекторы,пр.панели,аксессуары	12	?	ТУССОН	236-4288, 236-9771

ПИШУЩИЕ МАШИНКИ

Товар	Описание	Гар	Цена	Продавец	Телефон
	в ассортименте	12	от 120	ЭЛЬДОР	220-5875
OLIVETTI ET 510	A4, рус./лат., корр.ош.	12	от 135	Белинтерстандарт	236-5234, 236-8635
OLIVETTI ETP 510	A4, рус./лат., корр.ош., пам. 80,автозапр.	12	135/145	ТУССОН	236-4288, 236-9771
OLIVETTI ET 2450MD	A3, рус./лат., ЖКИ, 32К пам.	12	580	ТУССОН	236-4288/236-9771
OPTIMA SP 50	рус., распродажа	12	201		
OPTIMA SP 524	распродажа	12	325		
OPTIMA SP 528	распродажа	12	429		
SAMSUNG SQ-1000	A4, рус./лат.кор.лента	12	100	ДИСПЕРАДО	263-9048, 263-9122
SAMSUNG SQ-1000	A4, рус./лат., кор.	12	от 100	Белинтерстандарт	236-5234, 236-8635
"Ивица", "Ятрань", "Принцесса", в ассортименте		12	?	ПОЛИОРГТЕХ	268-5518, 268-5759

ДЖЕНТИ (017) 268-53-97 (017) 268-42-33

БАЗЫ ДАННЫХ, СПРАВОЧНИКИ

Товар	Описание	Гар	Цена	Продавец	Телефон
Телефонный справочник г.Барановичи и района, предпр. и учрежд.		+	10	ЧП САВЧИК	01634-253-88
Адресные базы данных по РБ,СНГ,Европе на дискетах и CD		+	?	ИНФОПЛЮС	227-1038, 220-4436
ГАРАНТ	БД законодательство РФ, цена снижена на 20%	+	?	РЕГИСТР	249-4128
ЮСИАС 3.0/3.1	БД по зак-ву РБ (DOS/WIN) с еженед. актуализ.	+	215/260	РЕГИСТР	249-4128
ЮСИАС 3.0/3.1	БД "Судебная практика"	+	80/100	РЕГИСТР	249-4128
БД "Вся Беларусь - 96" (80000 записей)			?	И.М.А.	259-8584
БД Законодательство, финансы, коммерция, производители и др.			?	И.М.А.	259-8584
БД "ЮрИнформ" 3.0 для Win. по зак-ву РБ, РФ, актуализ. 1р./нед.			?	СОФТИНФОРМ	228-0048, 228-0049

ВСЕ ДЛЯ БУХГАЛТЕРА

Товар	Описание	Гар	Цена	Продавец	Телефон
АНЖЕЛИКА - все программы для вашего бизнеса. Windows		+	20-150	GOLDEN SOFTWARE	268-5442
DAHLE	Резаки и гильотины, уничтожители	12	от 99	БИСПРИС	251-3380, 259-5362
БЭМБИ-3	Учет опер.,баланс,налоги, з/п,склад, осн.ср-ва	+	120		
БЭСТ-2.xx (лок./сет.)	Проф. комплекс бух. и складского учета	+	400		
БЭСТ-3.xx (лок./сет.)	Проф.торговая сист.(поддерж.связь с кассами)	+	900		
Офисные сетевые комплексы "под ключ", (3com, Novel, Windows)		+	?		
"Удаленный" СКЛАД	+		?		
Финансовый анализ	(лок./сет.) Windows, Delphi	+	450		

ОРГ СЕРВИС 222-8062 222-7652 220-5421

БАНКОВСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

Товар	Описание	Гар	Цена	Продавец	Телефон
Счетчики банкнот	МСК-3, МСК-4	+	200	ТУССОН	236-4288, 236-9771
Счетчики банкнот	МСК-3	12	4,15м.р.	ПОЛИОРГТЕХ	268-5518, 268-5759

КАССОВЫЕ АППАРАТЫ

Товар	Описание	Гар	Цена	Продавец	Телефон
OLIBELL CRF-1000	гос.реестр,8 отд.,работа с валютой	12	520/560	ТУССОН	236-4288, 236-9771
OLIBELL CRF-1000, "Прима", ден. ящ., гос.реестр, низкие цены		12	?	САБИ-ПУРТА	230-3648, 230-8261
В ассортименте	госреестр, документы для ГНИ	18	от 400	ДЭНИМ-ЭКС	233-9132

ТОРГОВОЕ ОБОРУДОВАНИЕ, УПАКОВКА

Товар	Описание	Гар	Цена	Продавец	Телефон
Весы торговые	в ассортименте; 2,3,5,6,10,15,20,50,100,500 кг		?	ДЭНИМ-ЭКС	233-9132
Упаков. клейкие ленты: скотч, 2-стор.,маскировочные,монтажные		-	?		
Машины для упаковки в термоусадочную пленку,тунельные		-	?		
Оборудование для вакуумной упаковки		-	?		
Упаков. аппараты: настольные, ручные, для уп. коробов, мешков		-	?		
Пленка термоусадочная, пищевая для продуктов, ширина 30,45,60 см		-	?		
Мешки, пакеты и сумки пищевые (бум., п/э, со спец.покр.), мусорные		-	?		

SINERGIA-PAK 221-0310, 221-4146

РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ КОПИРОВАЛЬНЫХ АППАРАТОВ

Товар	Описание	Гар	Цена	Продавец	Телефон
Картриджи, тонер, барабаны для Sharp,Canon,Xerox,Panasonic,Mita			?	Р.Т.С.	236-3332, 236-3944
Картридж для Olibel, Прима и др., крас. лента к любым КА		-	?	КВАЗАР	220-8825, 222-2558
Тонеры, девелоперы, барабаны к RICOH и CANON (NP4540)		?	?	БИСПРИС	251-3380, 259-5362
Тонер	Canon NP1215/1550, туба 190г		8,5	Р.Т.С.	236-3332, 236-3944
Тонеры, картриджи, барабаны для XEROX		+	?	СКАНЭКС	220-6206, 220-3012
Тонеры, девелоперы, картриджи для Canon, Ricon, Mita, Sharp, RX			?	Элпай НПП Химрем.	233-0218, 233-0890
Тонер	CANON NP1215/1550, Германия, туба 190 гр.	+	8	ТОРИС	226-2519, 226-2412
Тонеры и запчасти к люб. моделям XEROX, SHARP		+	?	БИ-ПРОЕКТ	232-4349,231-9576
Картриджи, тонеры для CANON, SHARP, XEROX и др. (дост. б/п)		+	?	КИМБЕРЛИТ	269-1049
Заправка картриджей, ремонт (выезд. б/п)		+	?	КИМБЕРЛИТ	269-1049
Барабаны, картриджи, тонеры, запчасти для CANON		+	?	ТОРИС	226-2519, 226-2412
Барабаны, тонеры, запчасти для RICOH		+	?	ТОРИС	226-2519, 226-2412
Барабаны, картриджи, тонеры для SHARP		+	?	ТОРИС	226-2519, 226-2412
Барабаны, картриджи, тонеры для MITA		+	?	ТОРИС	226-2519, 226-2412

РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРИНТЕРОВ

Товар	Описание	Гар	Цена	Продавец	Телефон
Заправка	BASF для HP5xx/HP6xx,Lexmark		от 9	ИНТИС	278-8490, 278-6405
Картридж	HP DJ, CANON, EPSON; color, black, заправка		от 13	COMTRIS	221-3876
Картридж	EPSON, STAR, OKI, HDP, CPF		от 3,5	COMTRIS	221-3876
Картридж	HP 4, 4V, 4L, 4P, 5L		от 80	COMTRIS	221-3876
Картриджи для всех моделей лазерн. и струйн. принтеров HP		+	от 25	ТОРИС	226-2519, 226-2412
Картр. к HP DJ3x,5x,600,850C,1200c,1600c,Canon,Epson,чернила,запр.			?	Элпай НПП Химрем.	233-0218, 233-0890
Картридж	к матр. принтерам EPSON LX,FX,LQ,DFX,STAR	-	от 3	СИНКЛ-КОМ	223-5313, 223-0478
Картридж	к струйн. принтерам EPSON, CANON, HP	-	от 27	СИНКЛ-КОМ	223-5313, 223-0478
Картридж	к лазерным принтерам HP LJ 4L, 4V, 5L, 4MP	-	от 80	СИНКЛ-КОМ	223-5313, 223-0478

РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРИНТЕРОВ

Товар	Описание	Гар	Цена	Продавец	Телефон
Картридж	HP DJ, b/w, color, original HP	12	от 27	ELKO	236-9754, 236-8663
Картриджи к HP, CANON, EPSON и др. (дост. б/п)		+	?	КИМБЕРЛИТ	269-1049
Заправка картриджей, ремонт (выезд б/п)		+	?	КИМБЕРЛИТ	269-1049
Картриджи к матр. принт. EPSON, OKI, STAR, FUJITSU, PANASONIC		-	нал,б/н	МЕДХОР	2202356,017-2104316
Картриджи для струйных принтеров HP DJ, EPSON, CANON, FUJITSU		-	нал,б/н	МЕДХОР	2202356,017-2104316
Картриджи	для лазерных принтеров HP LJ	-	нал,б/н	МЕДХОР	2202356,017-2104316
Картриджи, чернила для стр. принт. Canon, HP DJ, Epson			?	Р.Т.С.	236-3332, 236-3944
Тонер-картридж	HP LJ II/III/4/5/6	12	от 78	ELKO	236-9754, 236-8663
Тонеры, картр. к HP LJ 2/3, 2P/3P, 4L/P/M/V, 5L/P,Epson, Panas. запр.			?	Элпай НПП Химрем.	233-0218, 233-0890
Тонер	к лазерным принтерам HP, заправка	-	от 12	СИНКЛ-КОМ	223-5313, 223-0478
Тонер	HP 4L, 4P, II, IIP, III, IIIP, 4		от 10	COMTRIS	221-3876
Картриджи, тонер, бар. для лаз. принт. HP LJ,OKI,PANASONIC			?	Р.Т.С.	236-3332, 236-3944
Чернила	EPSON, HP, CANON, заправка	-	от 4	СИНКЛ-КОМ	223-5313, 223-0478
Чернила Black, HP,CANON,EPSON,OLIVETTI,FUJITSU,OKI,APPLE,XEROX,SAMSUNG			1,5-6	ЭКВАДА	223-1596, 226-7660
Чернила 3 color, HP,CANON,EPSON,OLIVETTI,OKI,APPLE,LEXMARK,SAMSUNG			от 5	ЭКВАДА	223-1596, 226-7660
Чернила	HP, CANON BJ, EPSON		от 6	COMTRIS	221-3876

РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

Товар	Описание	Гар	Цена	Продавец	Телефон
Чековая лента	к ОКА 400,4600,500,ЭКР 2101,3101,Микро 101	-	?	КВАЗАР	220-8825, 222-2558
особо белая	Olibel и др.37,40,44,57,59,76,двухслойная,термо	-	?	КВАЗАР	220-8825, 222-2558
Термобумага	210x30, Германия	-	от 1,35	Белинтерстандарт	236-5234, 236-8635
Термобумага	Andrax fax, 210x30, Германия	-	1,25	ДИСПЕРАДО	263-9048, 263-9122

БУМАГА

Товар	Описание	Гар	Цена	Продавец	Телефон
KYM LUX	A3,A4, 80г/м, для КА, Финляндия		?		
KYM NOVA	A3,A4, 75г/м, для КА, Финляндия		?		
Мелованная	80-150г/м, Финляндия		?		
Этикеточная	75г/м, Финляндия		?		
Книжно-журнальная, 65-150г/м, Финляндия			?		
Картон мелованный, 260г/м, Финляндия			?		
Бумага писчая, факс., ксерокс., принтер, доставка			?	ЛОРМА	250-5961
XEROX Business	A4/A3, 500 листов, 80 г/м		4,5/9		
XEROX Performer	A4, 500 листов, 80 г/м		4,2		
XEROX COLOTECH	A4/A3, 500 листов, 100 г/м		10/20		
XEROX COLOTECH	A4, 250 листов, 160 г/м		9		
DATA COPY, COPY X, KASKAD Copy, 80г/м, A4, A3, 29 цв.			?		
Supraart(Tatraart)	мел., 80, 120, 140, 180, 250г/м, лист62x94см, т		1738		
	Офсетная, 60г/м, роль 64см, т		1257		
SUPRAET этикеточная, 80г/м, лист 62x94 см/роль 64, 73, 84, т			1812/1738		
Пленка, калька для оригинал-макетов DATA COPY Overhead, Transplot, Utoplex		-	?		
Офсетная печать: визитки, бланки, конверты, этикетки, папки		-	?		
Офисная	A4/A3, 500л., 75-100г/м., Финляндия, доставка		нал,б/н	МЕДХОР	2202356,017-2104316
ЛБК-210/240/420ммx12", 2000л., перфорация, стопа, доставка			нал,б/н	МЕДХОР	2202356,017-2104316
Лента 210,420мм, рулон, 100п.м,пластмассовая втулка, доставка			нал,б/н	МЕДХОР	2202356,017-2104316
Цветная	A4, 500л., 80 г/м, Финляндия, доставка		нал,б/н	МЕДХОР	2202356,017-2104316
Термобумага для факса 210ммx30м, доставка			нал,б/н	МЕДХОР	2202356,017-2104316
Самокопир. A4/A5; 2, 3, 4, 5-слоевая, перф., стопа, доставка			нал,б/н	МЕДХОР	2202356,017-2104316
Бланки накладных ТТН-1, ТН-2 для ПЭВМ, самокопир., доставка			нал,б/н	МЕДХОР	2202356,017-2104316
Чековая лента 38, 40, 44, 57, 57x2, 69, 76, 76x2мм, доставка			нал,б/н	МЕДХОР	2202356,017-2104316
Мелованная	90-250 г/м, за тонну		от2000		
Картон	мелованный, за тонну		от2100		
Картон	немелованный, за тонну		от4000		
KYM Ad Kout	книжно-журнальная, за тонну		1700		
STROUMPACK	картон упаковочный, за тонну		1800		
Этикеточная	в листах, за тонну		от2250		
Для к/а	A4/A3, за пачку		4,53/9,2		
RAFLATAK	самокл., белая, цв., за лист		от0,35		
Газетная	формат 840, пр-во Сыктывкар, за т		8,2м.р.		
Лента для принтеров, чековая			?	ТНФ	263-8616, 263-8257
Бумага офисная			?	ТНФ	263-8616, 263-8257
Бумага ролевая			?	ТНФ	263-8616, 263-8257
Чековая лента			?	КОНДОР	226-4387, 224-1151
Бумага для принтеров			?	КОНДОР	226-4387, 224-1151
Бумага для множительной техники и пиш. машинок			?	КОНДОР	226-4387, 224-1151
VILAT COPY	A4/A3, 80 г/м, 500л, для к/а		?	ВИЛАТ	228-6167, 228-6919
VILAT WRITING	A4/A3, 65 г/м, 500л, писчая		?	ВИЛАТ	228-6167, 228-6919

BEL LIBRA VITALIS 8-017-210-00-66 236-15-52

TAIR тел. 229-29-99

NOVIK 227-38-03 227-23-56

БЕРЕГ 229-2455, 229-2456

АУДИО-, ВИДЕОТЕХНИКА

Товар	Описание	Гар	Цена	Продавец	Телефон
ВП GoldStar RN-800AW,2 гол.,НЧ,а/тр.,а/очист.гол.,PAL/SECAM/NTSC		12	168		
TV GoldStar CF20E20B	51см, ДУ, 24 Systems, часы, будильник	12	290		
TV GoldStar CF29C36X	72см, ДУ, 24 Systems, стерео, рус. телетекст	12	680		
TV Panasonic-2130 GAOO		12	?	ПОЛИОРГТЕХ	268-5518, 268-5759

TAIR тел. 229-29-99

БЫТОВАЯ ТЕХНИКА

Товар	Описание	Гар	Цена	Продавец	Телефон
GoldStar V-982TE	пылесос,1400 Вт, 2,6л, 8кг, сист.эко-фильтр.	12	130	TAIR	229-2999

ТОВАРЫ ДЛЯ ОТДЫХА И СПОРТА

Товар	Описание	Гар	Цена	Продавец	Телефон
Бильярды всех размеров с доставкой и установкой			?	РУПТУР	255-2024
Шары, кии, лампы, аксессуары для игры в бильярд			?	РУПТУР	255-2024
Велотренажеры Kettler, Fitness Club, дост., сборка б/п		+	от 135	АТЛЕТИКСПОРТ	239-6193
Степперы Kettler, Fitness Club, дост., сборка б/п		+	от 80	АТЛЕТИКСПОРТ	239-6193
Бег. дорожки Kettler, Fitness Club, дост., сборка б/п		+	от 380	АТЛЕТИКСПОРТ	239-6193
Гребные тренажеры Kettler, Fitness Club, дост., сборка б/п		+	от 333	АТЛЕТИКСПОРТ	239-6193
Тренажеры для бодибилдинга Kettler, Fitness Club, дост.,сб.б/п		+	от 90	АТЛЕТИКСПОРТ	239-6193
Теннисные столы Kettler, Fitness Club, дост.,сб. б/п		+	от 280	АТЛЕТИКСПОРТ	239-6193
Солярии Kettler, Fitness Club, дост.,сборка б/п		+	от 646	АТЛЕТИКСПОРТ	239-6193
Штанги, гири, гантели, доставка, сборка б/п		+	от 1,3	АТЛЕТИКСПОРТ	239-6193
Аксессуары для спорта, Kettler, Fitness Club, дост., сборка б/п		+	от 4	АТЛЕТИКСПОРТ	239-6193
Гимнастические снаряды и оборудование для спортивных игр		+	?	АТЛЕТИКСПОРТ	239-6193

РЕКЛАМА И ПОЛИГРАФИЯ

Товар	Описание	Гар	Цена	Продавец	Телефон
Все виды наружной рекламы, паспортизация, полиграфия			?	NEW CONNECTION	226-0695, 226-1903
Трехлетний опыт работы на рекламном рынке Минска			?	NEW CONNECTION	226-0695, 226-1903
Визитки, фирменные бланки, наклейки (шелкография)			?		
Разработка фирменного стиля (знак, логотип и т.д.)			?		
Наружная реклама всех видов (вывески, витрины, транспорт)			?		
Рекламные каталоги, буклеты, листовки,плакаты, календари, фирм. папки			?	ЮНИМЕДИА	232-2895
Этикетки, этикетки, наклейки			?	ЮНИМЕДИА	232-2895
Профессиональная фотосъемка, изготовление слайдов			?	ЮНИМЕДИА	232-2895
Весь комплекс рекламных услуг.Изготовление и размещение			?	БИСПРИНТ	226-2425, 226-3469
Все виды печатных работ - от макета до готовой продукции			?	БИСПРИНТ	226-2425, 226-3469
Полноц. и черно-белое копирование, ламинирование, переплет			?	БИСПРИНТ	226-2425, 226-3469
Полный спектр печатных услуг			?	ПРОКСИМА	226-6701
Цветная и черно-белая ксерокопия A4-A3				МВС	261-2523
Поставка самоклеящихся этикеток				ПЛАНТЕЯ	241-8744, 240-0303
Изготовление этикеток любых видов				КРОССВОРД	222-7781
Вырубка этикеток				КРОССВОРД	222-7781
Тиснение фольгой, изготовление визиток				КРОССВОРД	222-7781
Любая полиграфия (визитки, бланки, листовки, буклеты,книги, газеты и т.д.), печать на ризографе A3, дешево, быстро			от 0,001 за A4 от 2-х часов	ДЕЛОВАЯ ИНИЦИАТИВА	229-3546, 224-7929
Этикетки,брошюры,буклеты,бланки			?	ИНФОПРЕСС	231-9405

ТВАЙС 234-74-58

ТЕХНИЧЕСКИЕ И КОНСУЛЬТАЦИОННЫЕ УСЛУГИ

Товар	Описание	Гар	Цена	Продавец	Телефон
Ремонт факсов Panasonic,Toshiba и др., ПК и др.оргтехники		+	?	ДУМИ	268-5875
Модернизация и ремонт компьютеров			?	COMTRIS	221-3876
Установка мультимедиа			?	СИНКЛ-КОМ	223-5313, 223-0478
Модернизация и ремонт ПК, периф., мониторов, БП			?	СИНКЛ-КОМ	223-5313, 223-0478
Послегарантийное обслуживание ВТ, скорая компьют. помощь			?	СИНКЛ-КОМ	223-5313, 223-0478
Заправка, техобслуживание любого оборудования XEROX, SHARP		+	?	БИ-ПРОЕКТ	232-4349,231-9576
Расходные материалы, заправка и ремонт копировальной техники			?	Элпай НПП Химрем.	233-0218, 233-0890
Ремонт, заправка, обслуживание копировальной техники		+	?	ТОРИС	226-2519, 226-2412
Ремонт копир. аппаратов и принтеров			?	КИМБЕРЛИТ	269-1049
Заправка, ремонт, обслуживание к/а MITA		+	?	ДЖЕНТИ-СЕРВИС	268-4233, 263-1126
Заправка, ремонт, обслуживание к/а SHARP		+	?	ДЖЕНТИ-СЕРВИС	268-4233, 263-1126

НЕДВИЖИМОСТЬ

Товар	Описание	Гар	Цена	Продавец	Телефон
Покупка, продажа, обмен квартир, гаражей					
Офисы, магазины, производственные здания и помещения					
Срочное оформление документов					
Профессиональная оценка объектов недвижимости					
Надежная защита от мошенничества					

БелЦТН 223-1323, 276-9001

СТРОИТЕЛЬНЫЕ И ОТДЕЛОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

Товар	Описание	Гар	Цена	Продавец	Телефон
ДВП, лист 2140x1520x3,2 мм			37,5т.р.	СНЕЧКУС	269-5333,269-5031
Элитная вагонка, рейка, наличник, плинтус и др.пиломатериалы			?	ФЛОС	263-6326

РАЗНОЕ

Товар	Описание	Гар	Цена	Продавец	Телефон
Лечебно-косметическая продукция производства Израиль, Мертвое море			?	СНЕЧКУС	269-5333, 269-5031
Чистка ковровых покрытий, мягкой мебели			?	ФЛОС	263-6326
Продаем кожу имп. и отеч. оптом			?	ОРГАНИЗАЦИЯ	246-3792, 221-4466

ГИД

Где купить автопокрышки

«ЛОЯЛ»
(ул. Олешева, 12; тел.: 262-10-37, 262-05-31)

Фирма предлагает широкий ассортимент ошипованных и всесезонных автопокрышек финской фирмы *Nokian Tyres* и шведского концерна *Gislaved Nord Frost* для любых автомобилей, включая микроавтобусы и джипы.

Сегодня на отечественном рынке много подделок под «фирму». Что касается «шиповок», то большинство из них теряют до 80% шипов уже на первых сотнях километров. Среди показавших довольно высокий уровень качества -- шины *Nokian Tyres* и *Gislaved Nord Frost*.

«СКИМЕН»
(ул. Рыбалко, 7; тел.: 221-54-30, 221-54-36)

Фирма поставляет на рынок Беларуси весь спектр высококачественных шин для легковых, грузовых и специальных автомобилей от известнейших мировых производителей. «Скимен» представляет продукцию фирм *Michelin* (единственный представитель), *Dunlop* (эксклюзивный дилер), *Goodyear*. Кроме того, клиентам предлагается высокий уровень сервиса: бесплатная установка приобретенных у фирмы шин, нарезка и ремонт шин на специальном оборудовании с соблюдением требований и технологии фирмы-изготовителя.

Обращайтесь в «Скимен» -- и ваши проблемы будут решены.

СОВЕТЫ

Автошины в условиях белорусской зимы

Шины — очень важная составная часть автомобиля. Их значение зимой возрастает многократно.

Для того, чтобы в зимний период чувствовать себя в автомобиле уверенно, необходимо приобрести специальные шины с глубоким рисунком протектора. Главная отличительная особенность этих шин -- иное качество резины (изготовлена из водостойкой смеси). Резина зимних шин мягче, чем у летних, и остается такой даже в сильный мороз. Щелевидные же прорези протектора покрышки улучшают тяговое усилие и эффект торможения.

Многочисленные испытания зимних шин подтверждают, что на рыхлом снегу, в грязь, а также частично и на льду они повышают надежность и управляемость автомобиля. К тому же зимние автопокрышки уменьшают риск аквапланирования. Так, если дорога находится под слоем воды, то автомобиль не «плывет», а движется, не теряя связи с поверхностью дорожного покрытия. Говоря об испытаниях шин, следует отметить, что применительно к зимним рассматриваются обычно следующие показатели: езда по сухому и мокрому покрытию, снегу, льду; сопротивление качению, износ и комфорт. И если по последним показателям зимние шины уступают летним, то по остальным параметрам превосходят своих летних братьев.

Существуют также и всесезонные шины. Многие автовладельцы считают, что в условиях белорусской зимы данный класс автопокрышек обладает наилучшим сочетанием качеств. Но это не совсем так. С одной стороны, при малоснежной, не морозной зиме, когда к тому же дорожное покрытие регулярно очищается от выпадаемого снега, автомобиль, «обутый» во всесезонные шины, ведет себя на такой дороге достаточно уверенно. С другой стороны, если сделать поправку на такие факторы, как постоянное чередование оттепелей и заморозков, очистка дорог нашими дорожными службами с «некоторым» (3--7 суток) запаздыванием, то такие автопокрышки уже будут «чувствовать» себя на дороге не очень уверенно. Поэтому все-таки желательно иметь в наличии и летний, и зимний комплекты шин, чтобы автомобиль был управляем на дороге в любое время года. А для более полной уверенности в безопасности автомашины и его водителя при движении по зимним дорогам последний не должен забывать о культуре вождения и помнить, что движение зимой всегда, как правило, сопряжено с не очень приятными неожиданностями. Ведь даже самая лучшая зимняя шина не спасет, к примеру, от «танца» на льду.

Виталий ОВЧИННИКОВ

ЛИКБЕЗ

Система связи будущего

В последнее время возрастает интерес к новому, наиболее мобильному и независимому виду связи -- спутниковому.

Она состоит из непосредственно спутников, находящихся на геостационарной орбите на высоте 36.000 км над поверхностью Земли, земных станций, обеспечивающих связь между спутниками и наземными сетями электросвязи и подвижных земных станций.

Существует несколько видов подвижных земных станций (спутниковая система «Инмарсат»).

Система **«Инмарсат-А»** обеспечивает телефонную связь, передачу данных, факсимильных и телексных сообщений с помощью параболической антенны диаметром около 1 м. Морские модели (судовые земные станции, или СЗС) включают в себя как надпалубное, так и подпалубное оборудование. Надпалубное оборудование -- это антенна, которая размещена под обтекателем и стабилизирована с учетом движения судна так, чтобы оставаться постоянно направленной в сторону спутника. Подпалубное оборудование -- это электронная аппаратура и периферийные устройства, такие как телефонный и телексный аппараты. СЗС имеют также специальную функцию оповещения о бедствии. Эти оповещения имеют самый высокий приоритет обслуживания в системе «Инмарсат». Подвижные сухопутные земные станции (ПСЗС) укладываются в 1--2 чемодана и могут быть приведены в рабочее состояние в течение нескольких минут. Типовая ПСЗС «Инмарсат-А» обеспечивает 1 телефонный и 1 телексный канал, хотя имеются и многоканальные модели. Факсимильный аппарат или учрежденческий коммутатор также могут быть подключены в качестве периферийного оборудования.

Система **«Инмарсат-В»** -- это цифровой преемник системы «Инмарсат-А», которая обеспечивает аналогичный, но усовершенствованный набор услуг. Голос передается со скоростью 16 кбит/с. Система «Инмарсат-В» более эффективно использует мощность и спектр, чем система «Инмарсат-А», что приводит к снижению цены за пользование космическим сегментом.

Система **«Инмарсат-С»** обеспечивает телексную связь и низкоскоростную передачу данных (600 бит/с) на основе метода хранения и последующей передачи через всенаправленную антенну высотой всего в несколько дюймов. Данный терминал также обеспечивает работу электронной почты через конкретную земную станцию.

Система **«Инмарсат-М»** обеспечивает передачу данных, факсимильных сообщений и речи цифровыми методами. ПСЗС является малогабаритным вариантом терминала «Инмарсат-В». Передача голоса осуществляется со скоростью 4,8 кбит/с.

В будущем планируется ввести в действие системы **«Мини-М»** и **«Инмарсат-Р»**.

«Мини-М» -- спутниковый терминал фактически с теми же возможностями, что и существующий терминал «Инмарсат-М», но еще меньших размеров, почти как портативный компьютер.

«Инмарсат-Р» -- спутниковый телефон следующего поколения размером с сегодняшний сотовый телефон. «Инмарсат-Р» позволит пользователям подвижной связи работать в сотовой радиосети, когда они находятся в пределах видимости сотовой системы связи, и держать связь через спутники «Инмарсат» вне зоны обслуживания таких систем. Эти дуальные спутниково-сотовые телефоны будут внедряться с использованием нового поколения современных спутников на промежуточной круговой орбите (ПКО), запуск которых намечен на конец этого десятилетия. Данный план предполагает группировку из 10 основных и 2 запасных спутников на орбитах около 10.000 км.

Соб. инф.

АВТОМАГАЗИН

Модель	Комплектация	Тип двигателя	Раб. объем, куб.см	Мощность, л.с.	Макс. скор., км/ч	Тип кузова	Дверей/мест	Год выпуска	Цвет	Примечание	Цена	Продавец	Телефон
MAZDA													
323 1,5i	ЦЗ,ГУ,И	Б	1491	90	176	С	4/5	1996	на выбор	не растаможен	$ 13.530	ХОЛПИ	259-5873, 259-5872
323 1,5i	ЦЗ,ГУ,И,РК,ЭОП	Б	1491	90	176	Х	5/5	1996	на выбор	не растаможен	$ 14.620	ХОЛПИ	259-5873, 259-5872
323 1,8i	ЦЗ,ГУ,И,РК,ЭО,ABS,П,Б,ЭЗ	Б	1840	115	194	С	4/5	1996	на выбор	не растаможен	$ 15.580	ХОЛПИ	259-5873, 259-5872
323 2,0iV6	ЦЗ,ГУ,И,РК,ЭО,ABS,П,Б,ЭЗ,ЛД,К	Б	1995	145	220	Х	5/5	1996	на выбор	не растаможен	$ 19.900	ХОЛПИ	259-5873, 259-5872
626 2,0i	ЦЗ,ГУ,И,РК,ЭО,ABS,П,Б,ЭЗ	Б	1991	117	202	С/Х	4/5	1996	на выбор	не растаможен	$ 18.400	ХОЛПИ	259-5873, 259-5872
626 2,5iV6	ЦЗ,ГУ,И,КС,РК,ЭО,ABS,П,Б,ЛД,К,ЭЗ	Б	2497	167	230	Х	5/5	1996	на выбор	не растаможен	$ 23.950	ХОЛПИ	259-5873, 259-5872
Xedos 6 2,0iV6	ЦЗ,ГУ,И,КС,РК,ЭО,ABS,П,Б,ЛД,К,ЭЗ	Б	1995	145	230	С	4/5	1996	на выбор	не растаможен	$ 23.840	ХОЛПИ	259-5873, 259-5872
Xedos 9 2,5iV6	ЦЗ,ГУ,И,КС,РК,ЭО,ABS,П,Б,ЛД,К,ЭЗ,А,АПС,ППС,БК	Б	2497	167	230	С	4/5	1996	на выбор	не растаможен	$ 30.940	ХОЛПИ	259-5873, 259-5872
MPV 3,0iV64WD	ЦЗ,ГУ,И,КС,РК,ЭО,ABS,П,Б,ЛД,К,ЭЗ,ОБ,БК,ППС	Б	2998	155	210	М	5/7	1996	на выбор	не растаможен	$ 25.870	ХОЛПИ	259-5873, 259-5872

ОСНОВНЫЕ СОКРАЩЕНИЯ В ГРАФЕ «КОМПЛЕКТАЦИЯ»

8Д - 8 динамиков
А2Э - антенна с э/приводом + 2 динамика
ABS - антиблокировочная система
АПС - антипробуксовочная система
АТ - автоматическая коробка передач
БК - бортовой компьютер
ВС - велюровый салон
ГУ - гидроусилитель руля
ДО - дополнительное отопление
И - иммобилайзер
К - кондиционер
КК - круиз-контроль
КС - кожаный салон
Л - люк
ЛД - литые диски
ОБ - основа для багажника
ПБ - подушки безопасности водителя и пассажира
ПБВ - подушка безопасности водителя
ППС - подогрев передних сидений
ПС - противоугонная сигнализация
ПФ - противотуманные фары
РК - регулировка руля по высоте
РП - радиоподготовка
СС - стереосистема
стерео - стереомагнитола
ЦЗ - центральный замок
ЭЗ - э/привод зеркал
ЭЗП - э/привод зеркал с подогревом
ЭОП - электропривод передних окон

Размещение информации в таблице «Автомагазин» — т/ф 226-96-78.
Цены: строки «Автомобили в салонах» — 75.000 руб., все остальные — 40.000 руб. Предусмотрены скидки

ГАЗ

«ВОЛГА» ГАЗ 3102 (двигатель Rover, салон "люкс", полный э/пакет)
«ВОЛГА» ГАЗ 31029-330 (люкс)
«ВОЛГА» ГАЗ 3102-310 (двигатель 150 л.с.)
«ГАЗЕЛЬ» ГАЗ 2325-10 (изотермический «Купава»)
«ГАЗЕЛЬ» ГАЗ 2705 (цельнометаллический, пассажирский, 7 мест)
«ГАЗЕЛЬ» ГАЗ 2705 (цельнометаллический фургон)
«ГАЗЕЛЬ» ГАЗ 32213 (цельнометаллический, пассажирский, 13 мест)
«ГАЗЕЛЬ» ГАЗ 3221 (цельнометаллический, пассажирский, 8 мест)
«ГАЗЕЛЬ» ГАЗ 33021 (бортовой с тентом)
«ГАЗЕЛЬ» ГАЗ 33023 (фермер)
ГАЗ 3309 (бортовой, дизель «турбо»)
Кузов 1-й комплектации (ГАЗ-31029)
Кузова металлические (ГАЗ-53, 3307, 3309)
5-ступенчатая КПП (ГАЗ-31029)
Автокраска МЛ-12 (серая, светло-серая, темно-серая, темно-бежевая, голубая, черная; бочки 100-200 кг)
Широчайший выбор запчастей к а/м ГАЗ, УАЗ (свыше 1000 наименований)

ТРАНСПОРТНЫЕ СРЕДСТВА

Наименование	Цена, $	Продавец	Телефон
Трактора МТЗ	?	ОРГАНИЗАЦИЯ	232-5354
ШИНЫ			
Шины для сельхозтехники в ассортименте	?	МАЯРД	268-6060, 234-3538
Шины для грузовых а/м в ассортименте	?	МАЯРД	268-6060, 234-3538
Шины для легковых а/м в ассортименте	?	МАЯРД	268-6060, 234-3538
ТРАНСПОРТНЫЕ УСЛУГИ			
Грузоперевозки (*Renault*, до 2 т, 11 куб.м, СНГ, Европа, *TIR*, лицензия)	?	ЧП	233-4688
Грузоперевозки по городу и РБ (1-4 т, фургон, лицензия)	?	ЧП	235-5286
Грузоперевозки (лицензия)	?	ЭЛЬМИН	256-0559
Грузоперевозки (СНГ, тент, 0,5-20 т, 3-82 куб.м, лицензия)	?	АВИСА	255-4228, 251-6114

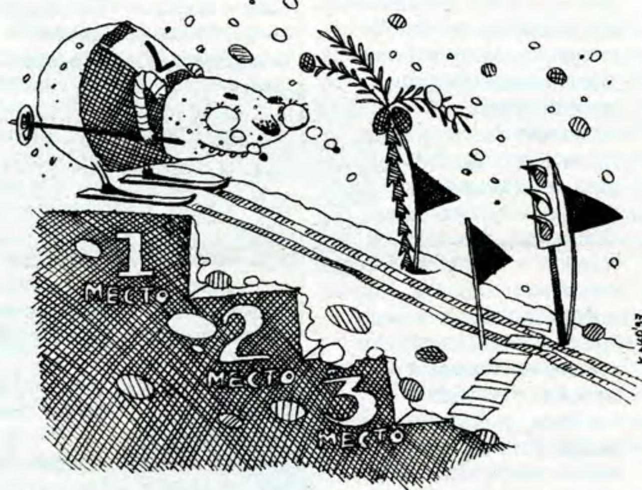
РЕЙТИНГ

Рынок туристических услуг: приоритеты января

После периода небывалой активности, обусловленной реализацией рождественских и новогодних туров, с начала нынешнего года рынок туристических услуг Беларуси пребывал в состоянии некоторого затишья. Многие руководители турфирм справедливо решили, что после нелегкой работы по организации предновогоднего отдыха клиентов неплохо бы отдохнуть и самим. Кто-то уехал в рекламный тур, кто-то занялся подготовкой к туристическим выставкам и проработкой летних маршрутов. Не исключено, что определенную роль в уменьшении рекламной активности турфирм сыграли и рождественские каникулы у большинства газет -- носителей туристической рекламы.

Два наиболее важных фактора влияли на формирование спектра предложений туристических услуг в январе 1997 года. Во-первых, это пик горнолыжного сезона, во-вторых, приближение студенческих каникул (которые сегодня в большинстве вузов благополучно завершились). Это и определило **безусловного лидера** среди стран, отдых в которых предлагался белорусским туристам, — **Чехию**.

Причины этого очевидны. Прага -- красивейший европейский город. Экскурсионные поездки в чешскую столицу на протяжении нескольких лет пользуются спросом на белорусском рынке. Посещение Праги многие турфирмы включают в программу больших туров (например, чрезвычайно популярный в последнее время тур Прага--Париж--Брюссель--Амстердам). И в то же время отдых на горнолыжных курортах Чехии по популярности уступает разве что Высоким и Низким Татрам Словакии. Транспорт -- автобусный и железнодорожный (после рождественского авиачартера в Брно белорусские самолеты в Чехию не летают). Цена -- $150--200 в зависимости от программы.



Второе место по количеству предложений на белорусском рынке туристических услуг заняла **Франция** (около 70% от количества «чешских» предложений). В основном турфирмы рекламируют автобусные поездки с посещением ряда других стран (Бельгии, Нидерландов, реже -- Люксембурга или Испании). Однако наибольшее количество времени отводится именно Парижу, что и позволяет относить эти маршруты к категории «французских». Цена подобных туров -- около $350. Средняя продолжительность -- 10 дней.

В незначительном объеме присутствуют также предложения по отдыху на горнолыжных курортах французских Альп, а также авиационные туры. Последнее объясняется отсутствием регулярного авиарейса Минск--Париж.

Третье место по количеству предложений на белорусском рынке туристических услуг заняла **Словакия**. Отставание от соседней Чехии (примерно в 2,5 раза) объясняется несколькими причинами. Во-первых, «узкая специализация». В данный момент турфирмы предлагают исключительно отдых на горнолыжных курортах словацких Татр. Экскурсионные маршруты по Словакии не разработаны, хотя, возможно, были бы интересными. Во-вторых, ограниченность транспортных возможностей. На данный момент белорусским туристам предлагаются только автобусные поездки. Прямого железнодорожного сообщения у Беларуси со Словакией нет, а авиачартер Минск--Попрад, организованный АО «Спутнік-Беларусь», был прекращен из-за недостатка клиентов.

Вслед за «тройкой лидеров» с примерно равными показателями идут Германия, Египет и Италия (около 30% от количества «чешских» предложений). Причины довольно высокой популярности каждой из этих стран различны. **Германия** вот уже который год остается основным местом приобретения автомобилей. **Египет** -- практически единственная страна, где в разгар зимы можно отдохнуть на пляже за сравнительно небольшую сумму ($600--800). Ну а интерес к экскурсионным турам в **Италию** достаточно высок в любое время года. К тому же в прошлом месяце некоторые турфирмы предлагали недорогие поездки на карнавал в Венецию.

Седьмое и восьмое места по количеству предлагаемых туров в январе заняли Таиланд и Тунис, причем рейтинг первой страны оставался стабильно высоким на протяжении всего месяца. Объясняется это достаточно просто: **Таиланд** с его неповторимой восточной экзотикой и высоким сервисом обрел немалую популярность у любителей путешествовать «из зимы в лето». Удачный авиачартер, организованный в конце прошлого года турфирмой «Сакуб-Холидей», -- наглядное тому подтверждение.

Количество предложений по отдыху в **Тунисе** значительно возросло во 2-й половине прошедшего месяца. Произошло это во многом за счет турфирм, руководители или сотрудники которых побывали в рекламном туре, организованном польско-тунисским СП «Тунезия». Погревшись в начале января под теплым африканским солнцем, профессионалы турбизнеса предложили поездки в Тунис своим клиентам.

Девятое место по объему публикуемой рекламы заняла **Литва**. Однако учитывая тот факт, что чаще всего эти предложения касались открытия виз, вряд ли стоит заострять на них внимание.

Кроме того, в прошедшем месяце на белорусском туррынке в небольших объемах присутствовали предложения по **Кипру** (отдых на морских курортах), **Испании** (отдых на Канарских островах и экскурсии по континенту), **Австрии** (отдых на горнолыжных курортах), **Объединенным Арабским Эмиратам** (шоп-туры) и другим странам.

P.S. Подобная раскладка, скорее всего, сохранится и в феврале. С марта же начнется «раскрутка» детского отдыха, а затем и летних туров. Скорее всего, по сравнению с прошлым годом их количество значительно возрастет.

Павел КОТОВ

ВЕСЬ МИР НА ЛАДОНИ

СТРАНА	МАРШРУТ	ВИД	ДНИ	Транспорт	СРОКИ	ПРОЖИВАНИЕ	СЕРВИС	ПУНКТ ОТПР.	ЦЕНА	ФИРМА	ТЕЛЕФОН
АНГЛИЯ	Лондон	Э+Д	5	авто	23/03, каник.	в семьях	панс., обширная экс. прогр.	Минск	$430+ виза	ТУССОН-ВОЯЖ	236-2977 236-4288 (0162) 222-363
БЕЛАРУСЬ	ОРГАНИЗАЦИЯ ОТДЫХА. ОХОТНИЧЬИ ТУРЫ									АЭРОСПЕЙС ТРЭВЕЛ	268-7161
ГЕРМАНИЯ	Ганновер, Гамбург, Бремен	Э	7	авто Neopl.	2, 25/03	2*	звт, экск., музеи	Минск	от $340	МИНСКИЙ ТУРКЛУБ	227-1811 227-3309
ГРЕЦИЯ	БРОНИРОВАНИЕ И ПРОДАЖА АВИАБИЛЕТОВ. МЕДИЦИНСКОЕ СТРАХОВАНИЕ, СТРАХОВАНИЕ АВТОТРАНСПОРТА («Зеленая карта»)									CONVECTA TRAVEL	226-9932 226-9996
	ВПЕРВЫЕ В БЕЛАРУСИ! КРУГЛЫЙ ГОД - АФИНЫ, КРИТ, АФИНЫ-ЗАКИНТОС (9-16 дней). УВЛЕКАТЕЛЬНОЕ ПОДВОДНОЕ САФАРИ НА ОСТРОВЕ ЗАКИНТОС										
ДОМИНИКАНСКАЯ РЕСПУБЛИКА - ИСПАНИЯ	инд. туры	О	12	авиа	пост.	4-5*	звт, экск. (доп. плата), медстрах	Москва	$1995	БЕЛ-ИНТУРИСТ	226-9991 226-9128 226-9861
ЕГИПЕТ	Хургада	О	8, 15	авиа	пост.	3-5*	по выбору	Москва	от $500	АЭРОСПЕЙС ТРЭВЕЛ	268-7451 268-7677
	Хургада	О	7, 14	авиа	пт	3-4*	по выбору, экск. (доп. плата)	Варшава	от $419	ТУССОН-ВОЯЖ	236-2977 236-4288 (0162) 222-363
	Каир, Красное море	О+Э	8, 11, 15	авиа Boing	2 раза в нед.	4-5*	п/панс., шв. стол, экск.	Минск	от $550	ТЕХНОСТАР	268-5669 268-4714
ИЗРАИЛЬ	инд. туры	О	8	авиа	пост.	3-5*	по выбору	Минск-2	от $850	АЭРОСПЕЙС ТРЭВЕЛ	268-7451 268-7677
ИСПАНИЯ	о.Тенерифе (Канарские о-ва)	О	7-14	авиа	пост.	4*	по выбору, подвод. погруж. в Атлантич. океан	Минск	от $649	CONVECTA TRAVEL	226-9932 226-9996
	о.Тенерифе (Канарские о-ва)	О	15	авиа	пост.	3-5*	по выбору, экск., гид	Минск-2	от $700	ТЭБ-ТУР	229-3589
	о.Тенерифе, о.Гран Канария (Канарские о-ва)	О	7, 14	авиа	сб	2-5*	по выбору, экск. (доп. плата)	Варшава	от $492	ТУССОН-ВОЯЖ	236-2977 236-4288 (0162) 222-363
ИТАЛИЯ	Рим	О+Э	12	авто	пост.	2*	п/панс., экск. во Флоренцию, Ватикан, Пизу и др.	Минск	$340	ГОЛУБАЯ ПТИЦА	223-9718 223-9077
КИПР	Лимасол	О	7, 14	авиа	вс	2-5*	по выбору, экск. (доп. плата)	Варшава	от $314	ТУССОН-ВОЯЖ	236-2977 236-4288 (0162) 222-363
ЛИТВА	Друскининкай, Бирштонас, Паланга	Л+О	по жел.	сам.	пост.	санат., по заказу	по выбору, по инд. заказу, без з/п	Минск	от 10 $/сут.	ЯРХО	235-1742 Захарова, 31-102
	ВИЗОВАЯ ПОДДЕРЖКА В ЛИТВЕ										
	ВИЗОВАЯ ПОДДЕРЖКА В ЛИТВЕ, В ТОМ ЧИСЛЕ МНОГОКРАТНО. КУРСОВКИ. ЕВРОВИЗЫ (мульти, разовые)									ГАЛАР-ЭКСПО	227-4415 241-0340
	СРОЧНОЕ ОФОРМЛЕНИЕ ВЫЕЗДНЫХ ДОКУМЕНТОВ. БРОНИРОВАНИЕ ОТЕЛЕЙ. ЛЕЧЕНИЕ В САНАТОРИЯХ. КУРСОВКИ. ОТДЫХ В ПАЛАНГЕ									МАКС-ИНТУР	266-0245 253-8356
МАВРИКИЙ	все курорты	О	10	авиа	пт	4-5*	п/панс., экск.	Москва, Варшава	от $2200	ТЭБ-ТУР	229-3589
ПОЛЬША	Закопане	ГЛ	8	ж/д	пост.	3*	п/панс., прокат лыж, инструктор	Минск	по спр.	СВЭЛНА	223-0701
СЛОВАКИЯ	Высокие, Низкие Татры	ГЛ	10	авто Neopl.	пост.	1-3*	п/панс., экск., прокат лыж	Минск	от $170	МИНСКИЙ ТУРКЛУБ	227-1811 227-3309

СТРАНА	МАРШРУТ	ВИД	ДНИ	Транспорт	СРОКИ	ПРОЖИВАНИЕ	СЕРВИС	ПУНКТ ОТПР.	ЦЕНА	ФИРМА	ТЕЛЕФОН
ТАИЛАНД	Бангкок, Паттайя, о.Пхукет	О	7, 14	авиа	чт	3-5*	по выбору, экск. (доп. плата)	Варшава	от $786	ТУССОН-ВОЯЖ	236-2977 236-4288 (0162) 222-363
	Бангкок, Паттайя	О	10	авиа	пост.	3-4*	звт (шв. стол), 4 экск., медстрах	Москва	$990-1160	БЕЛ-ИНТУРИСТ	226-9991 226-9128 226-9861
	Бангкок, Паттайя, о.Пхукет	О	14	авиа LOT	10-21/02, 21/02-7/03, 7-21/03	3-5*	экск., трансфер	Минск	от $1200	САННИ ТРЭВЕЛ	227-3365 227-7931
ТУНИС	Сус, Монастир	О	7, 14	авиа	пт	3-4*	по выбору, экск. (доп. плата)	Варшава	от $295	ТУССОН-ВОЯЖ	236-2977 236-4288 (0162) 222-363
	все курорты	О	8, 15	авиа	пост.	3-5*	п/панс., трансфер	Варшава	от $440	САННИ ТРЭВЕЛ	227-3365 227-7931
ФРАНЦИЯ	Париж-Берлин	ДО+Э	8	авто	март, апрель, май	2*	п/панс., 5 экск.	Минск	$315	ВНЕШ-ИНТУРИСТ	269-0317 234-9782
	ЭКСКУРСИОННЫЙ ТУР ПО СТОЛИЦАМ ЕВРОПЕЙСКИХ СТРАН ПРАГА-ПАРИЖ-БРЮССЕЛЬ-АМСТЕРДАМ (21/02, 11 дней)								$345	НАДЗЕЯ	224-0544
	Париж-Берлин	Э	8	авто	22-29/03, 28/04-5/05	2*	звт, 3 экск.	Минск	$285	ВНЕШ-ИНТУРИСТ	269-0317 234-9782
	Париж-Брюссель-Амстердам	О+Э	9	авто	пост.	2-3*	звт, экск., посещение алмазной фабрики	Минск	$335	ГОЛУБАЯ ПТИЦА	223-9718 223-9077
	Прага-Париж-Брюссель-Амстердам	О+Э	10	авто Setra	19/02, пост.	2*	звт, экск., аквапарк	Минск	$345	ГАЛАР-ЭКСПО	227-4415 241-0340
ФРАНЦИЯ-ИСПАНИЯ	Париж, Барселона, Канны, Монако, Монте-Карло	О+Э	12	авто	пост.	2-3*	п/панс., экск.	Минск	$470	ГОЛУБАЯ ПТИЦА	223-9718 223-9077
ЧЕХИЯ	Прага	О+Э	5	авиа, ж/д	пост.	3-4*	п/панс., по выбору	Минск	по спр.	СВЭЛНА	223-0701
	Прага, Карловы Вары, Чешска Липа, Кралупы, Мельник	О+Э	7, 8	авто Setra	23/02, пост.	2-3*	звт, п/панс., бас., опера в Праге, посещ. замков	Минск	от $150	ГАЛАР-ЭКСПО	227-4415 241-0340
ЧЕХИЯ-ВЕНГРИЯ	Прага-Будапешт	О+Э	7	авто	пост.	2-3*	3 экск.	Минск	$150	ГОЛУБАЯ ПТИЦА	223-9718 223-9077
ШВЕЦИЯ, ФИНЛЯНДИЯ	Хельсинки-Стокгольм	О	4	ж/д, авто	март, апрель, пост.	2*	п/панс., 4 экск.	Минск	$350	БЕЛ-ИНТУРИСТ	226-9991 226-9128 226-9861
	любые города	О+Э	2-5	ж/д, паром	пост.	2-5*	по выбору	С.-Пб	от $219	ТУССОН-ВОЯЖ	236-2977 236-4288 (0162) 222-363
ШРИ-ЛАНКА	все регионы	О	от 7	авиа	пост.	2-4*	по выбору	Москва	от $1155		
ЭСТОНИЯ	Таллинн	О+Э	3, 4, 7	авиа	пост.	3-5*	экск., виза	Минск-2	$280	АЭРОСПЕЙС ТРЭВЕЛ	268-7451
РАЗНОЕ	ОТДЫХ В САНАТОРИЯХ СОЧИ, ТУАПСЕ, ЮРМАЛЫ, ДРУСКИНИНКАЯ										
	ОТДЫХ ВАШЕЙ МЕЧТЫ: ДОМИНИКАНСКАЯ РЕСПУБЛИКА, СЕЙШЕЛЬСКИЕ И МАЛЬДИВСКИЕ ОСТРОВА, ОСТРОВА МАВРИКИЙ, ЯМАЙКА									САННИ ТРЭВЕЛ	227-3365 227-7931
	КРАСИВЕЙШИЕ СТОЛИЦЫ ЕВРОПЫ: ПРАГА, БУДАПЕШТ, ВЕНА. ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ТУРЫ С ИНТЕРЕСНЫМ НАБОРОМ ЭКСКУРСИЙ									БЕЛ-ИНТУРИСТ	226-9991 226-9128 226-9861

Список лицензий фирм, разместивших рекламу на полосе «Туризм»

- АЭРОСПЕЙС ТРЭВЕЛ — № 049/23.08.96г. до 23.08.98г. выдана МСТ РБ
- БЕЛИНТУРИСТ — № 175/1/26.09.96г. до 26.09.98г. выдана МСТ РБ
- ВНЕШИНТУРИСТ — № 312/1/22.11.96г. до 22.11.98г. выдано МСТ РБ
- ГАЛАР-ЭКСПО — № 148/26.09.96г. до 26.09.98г. выдана МСТ РБ
- ГОЛУБАЯ ПТИЦА — № 217/7.10.96г. до 7.10.98г. выдана МСТ РБ
- CONVECTA TRAVEL — № 030/16.08.96г. до 16.08.98г. выдана МСТ РБ
- МАКСИНТУР — № 362/19.12.96г. до 19.12.98г. выдана МСТ РБ
- МИНСКИЙ ТУРКЛУБ — № 156/1/26.09.96г. до 26.09.98 выдана МСТ РБ
- НАДЗЕЯ — № 257/18.10.96г. до 18.10.98г. выдана МСТ РБ
- САННИ ТРЭВЕЛ — № 038/23.08.96г. до 23.08.96г. выдана МСТ РБ
- СВЭЛНА — № 048/23.08.96г. до 23.08.98г. выдана МСТ РБ
- ТЕХНОСТАР — № 260/25.10.96г. до 25.10.98г. выдана МСТ РБ
- ТУССОН-ВОЯЖ — № 090/1/10.09.96г. до 10.09.98г. выдана МСТ РБ
- ТЭБ-ТУР — № 092/10.09.96г. до 10.09.98г. выдана МСТ РБ
- ЯРХО — № 165/1/26.09.96г. до 26.09.98г. выдана МСТ РБ

ОСНОВНЫЕ СОКРАЩЕНИЯ:

А — тур за авто, **Б** — бизнес-тур, **ГЛ** — горнолыжный тур, **Д** — детский отдых, **Л** — лечение, **О** — отдых, **Ш** — шоп-тур, **Э** — экскурсионный тур, **Я** — обучение языкам, **звт** — завтрак, **з/п** — загранпаспорт, **а/б** — авиабилет

Размещение информации: т/ф 226-96-78, пейджер 278-11-01 (абонент № 2976). Цена одной строки — 200.000 руб. Предусмотрены скидки

СОВЕТЫ СПЕЦИАЛИСТОВ

Мода на здоровье. Скоро ли к нам?

Безусловно, белорусов вряд ли назовешь нацией ярых любителей спорта и поборников здорового образа жизни. Да и обстановка в стране мало способствует широкому спортивному движению. Хотя, конечно, одиночные любители и даже фанатики спортивного досуга все же встречаются.

Изредка по слабо освещенным улицам новых районов пробегают любители джоггинга (бега трусцой), крайне мало завсегдатаев спортивных клубов. Да и сами клубы, особенно яркие и профессиональные,— редкость. Времена, когда они будут у нас на каждом углу,-- еще далеко за горами.



Что же касается государственной программы популяризации массового спорта и здорового образа жизни, то, видимо, она существует, но где-то в пятом измерении. Что ж, рано или поздно практически каждый столкнется с альтернативой -- или физкультура, или «щадящий образ жизни», унылый и безрадостный. Поэтому чем скорее к вам придет осознанное желание «что-то менять», тем лучше. Хорошим стимулом для начала может служить стремление улучшить фигуру. Вероятно, это играет не последнюю роль в сегодняшней всемирной моде на здоровый образ жизни.

Для того, чтобы начать заниматься собой и достичь пусть не идеальной, но привлекательной формы, мы обратились за советом-напутствием к самому известному специалисту в области фитнес-движения, руководителю центра «Багира» Наталье **Новожиловой**.

-- Наталья Николаевна, каково сегодня положение аэробики в мире? Не утратила ли она своих позиций?

-- **Аэробика**, фитнес-программы пользуются огромной популярностью и в Америке, и во всем мире. Спорт спортом, но большинство людей все же выбирают оздоровительные программы. Все больше усилий и средств люди тратят на свое здоровье, свой внешний вид и в конечном счете — успех. Если вы не занимаетесь собой, не посещаете спортивный клуб, в какой-то мере вы выглядите... «некультурным». Можно сказать, мир переживает настоящий бум аэробики, других фитнес-программ, и я не думаю, что этот бум скоро пойдет на спад. Люди наконец-то начали понимать, что никакими таблетками, мазями, кремами не добьешься того результата, который дает хорошая физическая нагрузка. Так что надо брать себя в руки, идти в зал и работать. Желательно под контролем профессиональных инструкторов.

-- Что Вы посоветуете тем людям, которым в силу разных причин, может даже вследствие нехватки времени, взять себя в руки никак не удается?

-- Я прекрасно понимаю деловых людей, которые, имея огромное желание, не в состоянии все же заниматься регулярно. Успех дела сегодня превыше всего, и люди буквально «сжигают» себя на работе, забывая о еде, не говоря уж о занятиях спортом. В последнее время все чаще слышу: «этот умер, тот умер», сказывается эмоциональное перенапряжение, не выдерживает сердце. В начале пути по-другому, видимо, нельзя. Но ведь вас может просто не хватить. В такой ситуации я призываю людей, деловых особенно, хотя бы выходные посвящать своему здоровью, релаксации. Обязательно сходить в парную, спортзал, бассейн, на массаж. Это, конечно, не сделает тело совершеннее, но, по крайней мере, позволит разгрузиться психологически.

-- Наталья Николаевна, Вы постоянно находитесь в форме или иногда позволяете себе, скажем, забросить занятия?

— Вообще-то отдыхаю я редко. За последние 5 лет только летом прошлого года первый раз «расслабилась» — провела 10 дней в Болгарии. Пролежала на пляже, ничего не делая. Другим я советую отдыхать активно, но для меня, поскольку я постоянно в движении, просто ничего не делать — лучший отдых. Обожаю полежать и почитать.

-- У Вас есть какие-либо вредные привычки, которые Вы никак не можете преодолеть?

-- Вредные привычки? Да вроде бы нет. Крайне редко могу выкурить сигарету. Иногда покупаю коробку шоколада, но сама съедаю конфет пять. У меня есть недостаток -- я раздражительна и часто могу вспылить из-за пустяка. Ничего не могу с собой поделать.

-- Придерживаетесь ли Вы какой-то особой системы питания? Каковы Ваши рекомендации?

-- Я никогда не соблюдала строгих голодных диет и вообще считаю эксперименты такого рода очень опасными. Постоянно предупреждаю занимающихся: не изводите себя диетами. Особенно на фоне повышенных нагрузок. Ведь можно посадить и печень, и почки, и тогда уже будет не до фигуры. Еще хуже, когда ограничительные диеты заменяют на «таблеточные». Я часто сталкиваюсь с тем, что умные, отнюдь не наивные люди «покупаются» на рекламу всевозможных средств для похудания, тратят огромные суммы, рассчитывая получить быстрый эффект «без изнурительных занятий гимнастикой и голодных диет». Я просто поражаюсь этому: деловые люди, а готовы обманываться как малые дети. Однако, в конечном счете, все равно приходится обратиться за результатами к старым добрым «изнурительным» средствам. Я еще не видела ни одного человека, которого чудодейственные капсулы привели бы в форму. Хорошо еще, если они не подорвут здоровье.

Сама я стремлюсь есть больше овощей и фруктов, рекомендую максимально сократить потребление жареного, больше готовить на пару, меньше соли и сахара. А вообще, надо внимательно прислушиваться к своему организму и следовать его требованиям.

-- Что Вы посоветуете тем, кто твердо решил начать заниматься?

-- Необходимо пересмотреть свой дневной распорядок и организовать его с учетом времени занятий. Потому что обычно из-за своей неорганизованности люди прекращают тренировки. Это актуально не только для занятых людей, у которых ни минуты свободного времени, но и для домохозяек, неработающих женщин. У них, как правило, находится причина пропустить занятие, но на самом деле, я думаю, все дело в собственной неорганизованности. Я не верю тем, кто начинает новую жизнь с понедельника. Изменить себя можно только постепенно, и это займет много времени.

Еще несколько советов психологического плана: как преодолеть лень и взяться за дело. Купите себе шикарную тренировочную форму, не носить которую будет просто невозможно. Она вас просто обяжет. Или вспомните свою неудачную любовь, человека, которого необходимо «сразить» наповал. И представьте себе, как месяца через 3—4 вы заставите его призадуматься. Или представьте себе такое: приходите вы на вечер встречи выпускников, всем по 40 лет, а вам -- 30. Ведь я совершенно точно знаю -- занятия спортом сделают вас на 10 лет моложе.

Помимо аэробики мы можем выбрать для себя не менее интересную и популярную программу отечественного происхождения -- **шейпинг**. Не будем останавливаться подробно на самой методике, но воспользуемся несколькими советами преподавателя Академии физического воспитания и спорта, президента Белорусской ассоциации шейпинга Инги **Бабанковой**.

-- Инга, не будь Вы профессионалом и выбирай для себя какую-либо оздоровительную программу, на чем бы Вы остановились для достижения максимально быстрого эффекта?

-- Я считаю, что буквально любая физическая нагрузка хороша. Главное правило: она должна быть систематической. По разработкам московского профессора Матова, который специализируется на оздоровительных программах, «советским» женщинам, с учетом их каторжного бытового труда, достаточно двух часов в неделю для достижения минимального эффекта. Самым лучшим, можно сказать, уникальным средством оздоровления и поддержания формы является бег. Недаром Мадонна каждый день бегает не менее получаса. А вот на тренажерах без руководства тренера я бы заниматься не советовала.

-- Инга, у Вас великолепная фигура. Если честно, как Вы думаете , это у Вас от природы такое сложение или все же, не будь занятий, Вы бы такой не были?

-- Конечно, можно сказать, от природы. Однако я занимаюсь всю свою жизнь. И думаю, без тренировок после 30-ти мне бы не удалось поддерживать фигуру в таком состоянии. Я советую женщинам начать заниматься как можно раньше.

-- Как Вы относитесь к диетам для поддержания фигуры?

-- Положительно. Я считаю, ограничивать себя в питании просто необходимо. Когда у Галины Вишневской спросили, как ей удается сохранять стройную фигуру — а у нее для оперной певицы фигура очень даже ничего,— она ответила грубо, но точно и емко: «Не жрать!» А еще посоветую хороший метод -- не есть после 6 часов вечера. Им, кстати, Галина Вишневская тоже пользуется.



Беседовала **Карина АНТИПЕНКО**

СПОРТКЛУБ

Наталья Новожилова: «Я знаю секрет счастья и успеха»

Никто не сможет повлиять на твою судьбу, кроме тебя. Каждый хочет быть здоровым, молодым, красивым, любимым, обеспеченным. Все ищут путь в эту прекрасную страну, и самый короткий путь можешь выбрать ты. Скажи себе: «Я этого хочу» и начни сегодня же!

Я подготовила новую программу, рассчитанную на 3 и 6 месяцев. Ее эффект – поразительный, даже я сама удивляюсь.

Особое внимание в программах своих занятий уделяю деловым людям, мужчинам и женщинам. Из-за занятости они предпочитают утреннее время (8—9 часов). Можно попробовать перенести традиционное время обеда и отправиться на занятия в клуб. Многие предпочитают именно такой вариант, тем более что в эти часы я сама веду занятия.

Особенно интересно для меня работать с полными. Я разработала специальную программу и сейчас начинаю эксперимент. Поэтому приглашаю в клуб полных — и мужчин, и женщин. Но предупреждаю: только тех, которые действительно хотят над собой работать.

Для жен деловых людей лучшее время -- дневное. Занятия также веду я сама.

В нашем спортклубе существует немало преимуществ, что выгодно отличает его от других. Мы находимся в самом центре города, на площади Победы. Оплачивая 1 час, вы занимаетесь 1,5 часа. За курс занятий в 3 месяца вы получаете бесплатно 12 дополнительных занятий. Особенно нравятся членам нашего клуба бесплатные сауна и солярий.

Очень приятно, что многие руководители фирм, заботясь о своем здоровье, не забывают и о здоровье всего коллектива, бронируя целые группы для занятий своих сотрудников.

И самое главное — отличная возможность для семей деловых людей. Представьте: ваша жена с дочкой — в зале аэробики, в это время вы с сыном – на тренажерах, а после тренировки – все вместе в сауну. Не об этом ли мечтала ваша семья?

Спешите: запись заканчивается. Центр «Багира» сделает вас красивее, моложе и счастливее.

Наталья НОВОЖИЛОВА, *руководитель фитнес-центра «Багира»: пр. Ф.Скорины, 37 (ст. метро «Площадь Победы»); тел. 234-58-59.*



АРИФМЕТИКА ЗДОРОВЬЯ

Наиболее легкий способ улучшить качество рациона

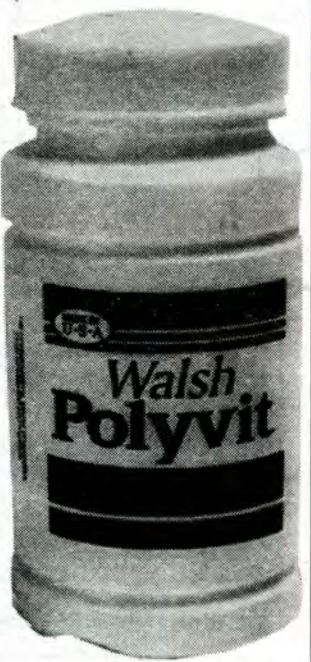
Тот, кто хоть раз пытался соблюдать здоровую диету, знает: это безумно трудно. Необходимо обладать железной волей, но и при наличии таковой запал обычно хватает ненадолго: снова едим то, что вкусно и неполезно, опять забываем съедать запланированные килограммы овощей и фруктов.

А поскольку мы с вами решили в кратчайшие сроки достичь пика формы, ясно, что первые же интенсивные занятия приведут к повышению потребности в витаминах и минералах. Шутки шутками, а ведь и в самом деле практически все спортсмены-профессионалы принимают поливитаминные препараты. Жители же развитых стран глотают витамины круглый год.

Если решение о приеме витаминов принято, необходимо выбрать наиболее качественные и сбалансированные по составу. Всем требованиям современной науки о питании отвечает поливитаминный препарат *Polyvit* американской компании *Walsh*. Лучшей рекомендацией *Polyvit*'у, пожалуй, служит то, что компания является официальным поставщиком для российской олимпийской сборной. Наши белорусские спортсмены также принимают именно этот препарат. Закупают его и сборные Беларуси, и детские спортивные школы практически по всем видам спорта — от гимнастики до тяжелой атлетики.

Витамины *Polyvit* принимаются 1 раз в день, весьма экономичны: цена дневной нормы значительно ниже, чем для витаминов других производителей. *Polyvit* содержит все основные компоненты, необходимые организму. Его формула -- одна из самых популярных в США. Разработана целая серия препаратов, предназначенных не только для взрослых и спортсменов: *Polyvit Jr.* -- для детей с 4 лет, *Polyvit Baby* -- для малышей, *Polyvit NovaVita* -- для беременных и молодых матерей.

Фармацевтическая компания **«Падис'С»**: *тел.: 247-07-04, 249-10-27.*



ШКОЛА КРАСОТЫ

Гимнастика для лица

В отличие от мышц тела, которым приходится постоянно более или менее работать, мимические мышцы лица ведут «спокойный» образ жизни. К сожалению, это спокойствие приводит к более быстрой их атрофии и опущению, а соответственно, к более раннему старению. Поскольку мимические мышцы «выходят» непосредственно в кожу, то вместе с ними опускается и становится дряблой кожа. Как следствие – мешки под глазами, морщины и складки, словом, все то, что каждая женщина желала бы скрыть любым способом.

Приостановить эти печальные процессы и восстановить овал лица под силу миолифтингу -- методу электростимуляции мышц лица, шеи, области «декольте». Он зарекомендовал себя как очень эффективный и позволяет омолодить лицо на 7–10 лет.

Дело в том, что к работающим мышцам значительно увеличивается приток крови. Отсюда улучшение микроциркуляции, лимфодренажа, снабжения тканей кислородом и питательными веществами. А поскольку вместе с мышцами «тренируется» и кожа, значительно улучшается ее структура, возрастает эластичность, ускоряются процессы регенерации клеток. Лучшей борьбы со временем на сегодняшний день просто не существует.

Центр «ЭлСиМо» занимается миостимуляцией уже более 3 лет. Накоплен богатый опыт, разработаны новые методики и целые программы комплексного омоложения лица и тела, снижения избыточного веса, лечения целлюлита; для детей – лечение сколиоза и ДЦП. К вашим услугам также чистка кожи, биолифтинг, лечение проблемной кожи, лечение волос, УЗИ-диагностика, консультации дерматокосметолога и многое другое.



Телефон для предварительной записи 248-29-23, телефон врача Натальи **Можаровой** *268-55-03.*

БАНКОВСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ

КОДОВОЕ НАЗВАНИЕ «ДЕЛЬФИН»

Юрий ЗИССЕР

Успех любого банка зависит от двух главных составляющих: кадров и информации. Информацией работников банка всех уровней обеспечивает автоматизированная банковская система. На Западе любой банк без таких систем немедленно потерпел бы крах. Каково же состояние белорусского рынка банковских технологий?

Сегодня в 37 коммерческих банках Беларуси эксплуатируются автоматизированные системы как отечественной, так и импортной разработки, охватывающие различные виды банковского бизнеса.

Импортные системы пока мало распространены ввиду их высокой цены и трудностей настройки и сопровождения. Тем не менее АКБ «Белвнешэкономбанк» успешно эксплуатирует автоматизированную банковскую систему Equation британской фирмы Midas-Capiti International на ЭВМ IBM AS/400, а АКБ «МинскКомплексБанк» -- российскую систему ВА-Банк разработки НПВП ФОРС. В первом случае система адаптирована к отечественным условиям самим банком, а во втором -- фирмой «Глобо-центр». На протяжении ряда лет несколько банков эксплуатировали задачи «Валютный операционный день банка» двух московских фирм -- НПФ «Инверсия» и ЦИС «Такт».

К наиболее массовым отечественным относятся разработки АКБ «Белпромстройбанк», ГП «БМРЦ» Нацбанка Беларуси, ЗАО «Мебиус», фирмы «Надежные программы» и ООО «СофтКлуб».

БМРЦ

Белорусский межбанковский расчетный центр (БМРЦ) осуществляет расчеты между банковскими учреждениями Беларуси и обеспечивает функционирование пункта Международных межбанковских финансовых телекоммуникаций S.W.I.F.T.

Технология, разработанная и используемая в БМРЦ, позволяет обеспечить проведение расчетов между банками за один банковский день, а между субъектами хозяйствования, с учетом почтовой доставки платежных документов,-- не позднее пяти банковских дней. Этот показатель является лучшим по странам СНГ и близок к уровню развитых стран Запада.

В 1994--1996 гг. по заказу крупнейших белорусских банков специалистами БМРЦ разработана система безналичных расчетов по электронным пластиковым картам «БелКарт». Сегодня эти банки эмитируют карты «БелКарт», используя программное обеспечение, разработанное КартСервисЦентром БМРЦ.

«МЕБИУС»

ЗАО «МЕБИУС» основано в 1992 году ведущими специалистами бывшей Всесоюзной опытной зоны автоматизации Госбанка СССР. Опыт позволил работникам фирмы уже в 1993 г. разработать и успешно внедрить автоматизированную систему для коммерческих банков «Мебиус-банк», которая предназначена для комплексного подхода к вопросу автоматизации банковской деятельности и позволяет наиболее эффективно управлять работой банка.

Специалистами фирмы разработана система безналичных платежей с использованием пластиковых карточек «Мебиус-Карт».

Сегодня насчитывается более 230 внедрений системы на территории Беларуси, России и Украины, и это количество постоянно растет.

С 1993 года специалисты фирмы активно работают над созданием программного обеспечения банковских автоматизированных систем для Центробанка России (ЦБ РФ) и добились значительных успехов в этой области. Так, ЗАО «МЕБИУС» первым в России разработало и внедрило в восьми регионах страны распределенную по уровням и функциям региональную автоматизированную систему «Мебиус-банк» для учреждений ЦБ РФ. В 1995 году началась разработка и внедрение типовой региональной системы обработки информации банков на основе UNIX-подобных систем (платформы IBM, HP, SUN, DEC, NCR). Такие системы уже внедрены в опытно-промышленную эксплуатацию на платформах IBM, HP, SUN.

«НАДЕЖНЫЕ ПРОГРАММЫ»

Фирма «Надежные программы» существует с марта 1992 г. Ее специализация -- разработка, внедрение и сопровождение банковских и финансовых технологий, реализация крупных прикладных проектов, в том числе за рубежом, консалтинг по проектам банковской автоматизации, локализация программного обеспечения. Фирма является членом Ассоциации российских банков, издает собственный журнал для администраторов банковских систем.

Первоначально фирма разработала мощную систему обслуживания населения, широко известную в СНГ как «Программа 35», успех которой позволил создать целый ряд других программных продуктов для банков.

Так, RelBank-технология -- это комплексная автоматизированная банковская система четвертого поколения в архитектуре клиент-сервер. Основной единицей информации в системе является банковский документ. Важнейшие характеристики системы -- открытость для банковского разработчика, мультивалютность, реальное время, поддержка распределенной базы данных, масштабируемость и др. RelBank эксплуатируется в АСКБ «Технобанк» (Минск) с июля 1996 г.

RelDepo-технология -- это технология классического депозитария. Используется в Национальном банке Беларуси и в ряде российских банков.

Комплексы «Аукцион» и «Дилинг» используются в Национальном банке Беларуси для автоматизации всего цикла проведения обращения государственных ценных бумаг (аукционы ГКО, КО и т.д.), включая их первичное размещение, последующее движение и погашение.

RelCard-технология -- технология расчетов при помощи смарт-карт, основанная на стандарте RelCard, дающем возможность клиенту банка абстрагироваться от множества своих счетов и рассматривать их как единый счет. Пользователи -- АКБ «Белпромстройбанк», АСБ «Беларусбанк» и ряд российских банков.

RelShop-технология -- технология расчетов с помощью смарт-карт в магазине, торговой фирме, на предприятии или в группе магазинов (предприятий).

Комплексная система обслуживания населения «Программа 35» используется в 510 филиалах 105 коммерческих и сберегательных банков Беларуси, России, Украины и Молдовы. Эта система работает в крупнейших белорусских банках: «Белпромстройбанке», «Белбизнесбанке», «Белагропромбанке», «Беларусбанке», «Белвнешэкономбанке». Совокупный тираж всех банковских программных продуктов фирмы за 5 лет превысил 600.

«СОФТКЛУБ»

Имя «СофтКлуб» фирма получила в декабре 1993 года. До этого творческий коллектив почти в неизменном составе существовал с 1991 года в виде малого государственного предприятия «Инфоком» при Минском городском управлении Сбербанка.

Основная специализация фирмы -- разработка банковского, системного и другого прикладного программного обеспечения, а также поставка банковских комплексов «под ключ».

Автоматизированная банковская система SC-Bank охватывает весь спектр операций, образуя замкнутый технологический цикл. Система основана на сетевой технологии, работает с единой базой данных в режиме реального времени, поддерживает удаленный доступ.

Автоматизированная система комплексного обслуживания населения SC-Card позволяет банку проводить обслуживание клиентов -- физических лиц. Это многовалютные вклады, обмен валют, прием коммунальных платежей, работа с ценными бумагами и бланками, переводы по назначению и т.д. Обслуживание клиентов возможно как со сберкнижками, так и без них. Системы SC-Bank и SC-Card используют менеджер записей Btrieve.

Система «Департамент фондовой автоматизации» предназначена для комплексной автоматизации учета и обработки всех ценных бумаг в банках, финансовых компаниях, инвестиционных фондах, депозитариях, фондовых биржах и других подобных учреждениях, базируется на архитектуре клиент-сервер.

Банковская платежная система на базе пластиковых карт предназначена для локального банка или объединения нескольких банков с единым коммуникационным центром. Система включает многофункциональные типы карт и весь спектр необходимого оборудования.

За время ее существования автоматизирована работа более чем 260 банковских офисов в АСБ «Беларусбанк», АКБ «Поиск» и в ряде других банков (всего в одиннадцати); охвачено более 3 миллионов счетов, проведена подготовка 600 банковских работников.

РАЗРАБОТКИ ДРУГИХ НЕЗАВИСИМЫХ ФИРМ

Фирма «Модис-М» специализируется на разработке, внедрении и сопровождении системы обслуживания населения с 1993 года. Разработка, выполненная на C++ и СУБД MDBS, внедрена в АКБ «Приорбанк», «Белпромстройбанк» и ряде других.

Брестская фирма «Марко» также разрабатывает программное обеспечение для банков. Так, широко известна ее система обслуживания населения, характеризующаяся надежной реализацией удаленного пункта обслуживания населения на низкоскоростных каналах связи.

КОЕ В ЧЕМ БАНКИ ПРОБУЮТ СОБСТВЕННЫЕ СИЛЫ

В «Белбизнесбанке» и «Белпромстройбанке» эксплуатируются собственные разработки. Особенно широко распространена разработка управления автоматизации учреждений АКБ «Белпромстройбанк», используемая более чем в 100 учреждениях этого банка, а также в большинстве учреждений АКБ «Белагропромбанк». Таким образом, сегодня эта система -- одна из самых распространенных в Беларуси. В АКБ «Белбизнесбанк» внедрена и повсеместно эксплуатируется система BankBase, разработанная собственными силами на СУБД FoxPro.

В самом крупном в Беларуси АСБ «Беларусбанк» (в ряде его отделений) проходит опытную эксплуатацию собственная банковская система «Дельфин», разрабатываемая с 1994 года средствами СУБД Progress. В то же время АСБ «Беларусбанк» использует в своих учреждениях системы, разработанные ООО «СофтКлуб» и ЗАО «МЕБИУС». Предпочтение при автоматизации новых отделенйй отдано ныне используемым в банке системам, а разработка системы «Дельфин» приостановлена.

В «Приорбанк» АО (сначала в фирме «Банковские системы и компоненты», а затем силами банка с использованием Borland Delphi и СУБД Sybase) второй год разрабатывается собственная банковская система. С лета 1996 г. проводится ее опытная эксплуатация в головном банке. Остальные учреждения банка используют систему «Мебиус-банк».

До сих пор на белорусском рынке нет систем комплексного анализа деятельности банка, систем управления банком, дилинговых и торговых биржевых систем. Отсутствует предложение комплекса услуг, связанных с построением информационной модели банка и реинжинирингом бизнес-процессов, с которых и должна начинаться автоматизация любого банка. На Западе подобные услуги предлагают Price Waterhouse, Deloite&Touche, KPMG; в России -- DataX/Florin, Макропроджект, LVS, ФОРС. Одна из них -- московская фирма DataX/Florin -- в 1996 году открыла филиал в Минске.

На белорусском рынке также (за исключением фирмы «Надежные программы») отсутствует предложение по консалтингу, поэтому довольно часто банки и другие кредитно-финансовые институты вкладывают большие средства в разработки, часто не подозревая, что требуемые системы уже есть на российском рынке, причем в тиражном виде. Известны и случаи не вполне удачного приобретения готовых систем белорусскими банками, когда выбор основывался лишь на требованиях к программно-аппаратной платформе или престижности разработчика и производился после поверхностного ознакомления, без консультаций со стороны и без знакомства с опытом эксплуатации приобретаемых систем.

К сожалению, в нынешней экономической ситуации в Беларуси резко уменьшился спрос на средства автоматизации. Банки практически не развивают или даже сворачивают целый ряд услуг из-за их нерентабельности при нынешнем банковском законодательстве; соответственно снижается потребность в автоматизации. Большинство белорусских банков сегодня не делает и вряд ли в ближайшее время сможет делать значительные капиталовложения в информационные технологии, поэтому они вынуждены использовать системы, разработанные и установленные еще в начале 90-х годов. По той же причине руководители служб автоматизации многих белорусских банков до сих пор отвергают архитектуру клиент - сервер, Windows и профессиональные СУБД, требующие увеличения затрат на установку и поддержку по сравнению с ранее установленными системами, зачастую лишь частично удовлетворяющими потребности банка.

Беларусь еще в советское время славилась своими традициями, уровнем специалистов в области разработки программного обеспечения. Когда-то программисты всего СССР проходили курсы в ныне тихо скончавшемся НПО «Алгоритм» и пользовались системным программным обеспечением, которое в те времена локализовалось в НИИ ЭВМ.

Сегодня полновластным законодателем мод на программное обеспечение в СНГ стала Москва с ее выставками, семинарами, конференциями и специализированной прессой. Это особенно резко бросается в глаза при сравнительном анализе рынка банковских технологий и обслуживающей его информационной инфраструктуры. Если в России действует порядка 100 независимых разработчиков банковских технологий, то в Беларуси -- менее 10, из которых лишь три («Мебиус», «Надежные программы», «СофтКлуб») предлагают комплексные решения. Несравнимы по объему предложений выставки «Банк и офис», «Биржевые и банковские системы», «Банк», Windows Expo, UNIX Expo, «Информатика», Softool, «КомТек» и минские «Современный офис и банк» и «БеларусИнфо. БеларусОфис. БеларусБанк. БеларусТелеком». Единственный белорусский журнал по банковским технологиям «Надежные программы» не может конкурировать с целой плеядой московских журналов: «Банки и технологии», «Банковская техника и сервис», «Банковские технологии», «Конфидент», «Мир карточек».

Internet для банков Беларуси пока является диковинкой. Мероприятиям, организуемым отделом автоматизированных банковских технологий Ассоциации российских банков, -- форумам, семинарам, конференциям -- в Беларуси до 1997 года вообще не было аналогов. Изменению ситуации с информацией и обменом опытом может способствовать более активная позиция Ассоциации коммерческих банков Беларуси, а также совместные усилия информационных служб банков и фирм - разработчиков.

Однако Беларусь отстает от России лишь по количеству систем и по объему информационных мероприятий, но ни в коем случае не по качеству ведущих отечественных автоматизированных банковских систем, которое вполне сопоставимо с уровнем лучших российских разработок, а по отдельным направлениям и превосходит его. Свидетельство тому -- успех белорусских систем в России.

Таким образом, несмотря на объективные трудности, национальные разработчики банковских технологий не только сопровождают тысячи банковских учреждений Беларуси и России, но и успешно ведут разработку и внедрение интегрированных автоматизированных банковских систем нового поколения, по своим возможностям не уступающих системам ведущих российских разработчиков.

РЫНОК МЕЖБАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ

МЕРТВЫЙ СЕЗОН

ИКФ «ФинКонсалт»

Как и предполагалось, рынок межбанковского кредитования на прошлой неделе вел себя крайне пассивно. По сути, в этот период продолжился процесс снижения ставок, наметившийся неделей ранее.

По многочисленным свидетельствам дилеров, работающих в этом сегменте денежного рынка, во время первой рабочей недели февраля проблема «горячих» денег обострилась до предела. Практически всю неделю предложение на продажу кредитных средств превышало спрос на них. При этом в роли активных продавцов выступали не только крупные (в первую очередь АСБ «Беларусбанк»), но и мелкие, а также средние банки.

Рынок межбанковского кредитования в очередной раз оказался переполненным свободными средствами. В результате покупатели (весьма немногочисленные) смогли к середине недели не только «сбить» котировки по сверхкоротким кредитам до уровня 15% годовых, но и вплотную приблизить к этому уровню объективно более дорогие недельные кредиты (5 февраля ставка FIXRATE-7 составила всего 16% годовых).

Можно с полной уверенностью говорить, что уровень котировок по межбанковским кредитам на этой неделе мог оказаться на еще более низком уровне, если бы не политика продавцов, которые на фоне обострившейся конкуренции все же удерживали ставки по продаже ресурсов на более-менее высоком уровне.

Еще тяжелее было положение продавцов на вторичном рынке ГКО. Фактически формирование ставок на прошедшей неделе происходило на основании котировок продавцов -- положение, исключительное для вторичного рынка ГКО. По сути дела, именно это и определило стабильное поведение индекса BelBond-1 в этот период, которое свидетельствует об отсутствии серьезных колебаний котировок по спросу. Сложившуюся ситуацию можно охарактеризовать как мертвый сезон на рынке ГКО. В работе дилеров рынка преварирует только одна направленность -- скупить как можно больше ценных бумаг, избавившись тем самым от давления «горячих» денег.

ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ФИНАНСОВОГО РЫНКА РБ (ИКФ «ФинКонсалт»)

	Недели							
	51 неделя 16.12	52 неделя 23.12	1 неделя 30.12	2 неделя 8.1	3 неделя 13.1	4 неделя 20.1	5 неделя 27.1	6 неделя 3.2
1. Объявленная ставка FIXRATE								
1 неделя	45	55	30	28	32	32	35	35
4 недели	51	48	50	48	40	42	42	42
2. Объявленная ставка DEPAR								
1 неделя	18	20	19	22	21	19	16	16
4 недели	32	33	34	39	37	35	29	28
3. Индекс ФК	30,64	35,06	35,80	34,53	31,01	31,72	31,74	34,08
4. Индекс BelBond								
1 неделя	28	34	25	22	17	25	24	22
4 недели	35	39	38	33	30	32	32	30
5. Динамика объемов торгов на вторичном рынке ГКО, в млрд.руб.	196,35	348,50	267,60	209,59	88,04	388,20	261,74	424,29
6. Изменение курса USD на:								
МВБ	15500	15500	-	16100	17600	20100	21000	22050
ММВБ	21926	22704	-	25938	17600	27346	29595	28447
	21999	22525	25083	26221	29118	26564	29117	27288
средний курс покупки/продажи безналичной валюты	22464	22928	29833	27420	31767	28188	30323	28693

Индекс ФК представляет собой эффективную средневзвешенную доходность по ГКО, обращающимся на вторичном рынке. Индекс BelBond представляет собой средневзвешенную доходность по сделкам РЕПО на вторичном рынке ГКО. Ставка FIXRATE представляет собой средневзвешенный объявленный показатель доходности операций на рынке межбанковского кредитования. Ставка DEPAR представляет собой средневзвешенный объявленный показатель доходности операций на депозитном рынке.

ВАЛЮТНЫЙ РЫНОК

УВЕРЕННЫМИ ШАГАМИ ВВЕРХ

Отдел финансовых институтов «БДГ»

Совместным постановлением Совета Министров и Национального банка Беларуси от 3 февраля верхняя граница валютного коридора поднята до 22050 BLR/$. Допустимый размер предельного отклонения курса купли-продажи от единого обменного курса позволяет вырасти ему еще на 330 пунктов. Таким образом, максимально допустимый биржевой курс доллара установлен в размере 22380 BLR/$.

Девальвация, получив благословение властей, не заставила себя долго ждать. Уже в среду курс доллара достиг предельного уровня -- 22380 BLR/$. Продержавшись на этой планке два дня, котировки доллара упали на 30 пунктов. К концу недели курс доллара составил 22350 BLR/$. Суммарный объем торгов уменьшился в два раза и составил $6538 тыс. В торгах принимали участие в среднем 13 банков.

Падение белорусского рубля продолжилось и на ММВБ. В понедельник белорусский «зайчик» не удержался на достигнутой высоте 26500B LR/$ и в течение дня снизился до 28500 BLR/$. Далее обозреваемая неделя стала зеркальным отражением предыдущей. Курс белорусского рубля постепенно падал и в пятницу достиг уровня поддержки 31500 BLR/$, который, похоже, становится одним из основных опорных пунктов. Падение «зайца» активизировало конъюнктуру московского рынка. На ММВБ выросло предложение белорусской валюты. Особенно это было заметно на торгах во вторник, 4 февраля, когда первоначальное предложение составило BLR 5,9 млрд. при спросе BLR 2 млрд., что не замедлило сказаться и на курсе белорусского рубля -- он упал на 3,6%. Однако нельзя не отметить, что в целом на торгах ММВБ не было недостатка и в покупателях белорусских рублей. Уже на следующий день, 5 февраля, крупная заявка одного из банков уберегла рубль от дальнейшего падения.

В среду курс понизился незначительно -- на 0,4%. В курсовом пространстве прошлой недели готовность работать выразили как продавцы, так и покупатели, что и обусловило плавное (по сравнению с декабрьскими и январскими скачками) снижение котировок белорусской валюты (за исключением понедельника). В абсолютном выражении снижение курса на 2,8 - 3% в день является громадным, но на фоне декабрьско-январских перепадов кажется достаточно умеренным. Торги ММВБ показали, что курс 30000 - 31500 BLR/$ сейчас более-менее приемлем для белорусских участников внешнеэкономической деятельности. На нынешнем уровне котировок стабилизация возможна, если рублю не будут «помогать» падать сверху.

За прошедшую неделю курс немецкой марки на МВБ вырос на 670 пунктов. В конце недели немецкая валюта закрепилась на уровне 13470 BLR/DEM. Объем биржевых торгов за пять дней не отличался значительным оборотом и составил DEM 1595 тыс., что на 12,7% ниже показателя предыдущей недели. В торгах принимали участие в среднем 12 банков.

Курс российского рубля неуклонно следовал за курсом доллара и марки. За неделю он вырос на 23 пункта и составил 3,96 BLR/RUR. Суммарный объем биржевых торгов равен RUR 15,2 млрд., что на 5,7% выше уровня предыдущей недели. Среднее число участников торгов -- 12 банков.

Котировки украинской валюты к пятнице достигли уровня 16900 BLR/UAH. Таким образом, за анализируемый период украинская гривна выросла на 1900 пунктов. За пять дней объем торгов составил только UAH 888 тыс. при участии в них в среднем 8 банков.

**БЮЛЛЕТЕНЬ МЕЖБАНКОВСКОЙ ВАЛЮТНОЙ БИРЖИ
ИТОГИ ТОРГОВ ПО ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТЕ 7.02.97**

Дата	Спрос (лот)	Предл. (лот)	Объем (лот)	Курс	Кол-во банков
РОССИЙСКИЙ РУБЛЬ (лот = 100000 RUR)					
03.02.97	40215	16363	16918	3.9100	15
04.02.97	11826	11826	11826	3.9100	13
05.02.97	45782	21930	21930	3.9600	12
06.02.97	38648	38648	38648	3.9600	11
07.02.97	62793	62793	62793	3.9600	11
***	199264	151560	152115	3.9400000000	12
УКР.ГРИВНА (лот=1000 UAH)					
03.02.97	79	47	78	15150.0000	7
04.02.97	122	13	21	16000.0000	5
05.02.97	154	50	152	16200.0000	7
06.02.97	436	67	284	16400.0000	12
07.02.97	273	154	353	16900.0000	11
***	1064	331	888	16130.000000	8
ДОЛЛАР США (лот=1000 USD)					
03.02.97	3915	2332	2332	22050.0000	14
04.02.97	1477	1477	1477	22050.0000	13
05.02.97	1409	557	557	22380.0000	13
06.02.97	667	667	667	22380.0000	12
07.02.97	345	1505	1505	22350.0000	11
***	7813	6538	6538	22242.000000	13
НЕМЕЦКАЯ МАРКА (лот=1000 DEM)					
03.02.97	982	125	125	13420.0000	13
04.02.97	292	292	292	13420.0000	12
05.02.97	942	90	90	13600.0000	13
06.02.97	248	248	248	13600.0000	11
07.02.97	214	840	840	13470.0000	13
***	2678	1595	1595	13502.0000000	12
*** - суммы; спроса, пр-ния и объема торгов средние; курс и число участников					

СЛУЖБА ИНФОРМАЦИИ МВБ тел. 29-26-50, факс 29-25-56

ВАЛЮТНЫЙ РЫНОК РОССИИ

ИГРОКИ ВСЕГДА НАЙДУТСЯ

Отдел финансовых институтов «БДГ»

Событием минувшей недели стал выход Инструкции о порядке обложения доходов по ценным бумагам. Она позволила начать эмиссию ценных бумаг, доход по которым подлежит налогообложению. Вплоть до подведения итогов аукциона таких бумаг рынок находился в тревожном ожидании.

В среду, в день проведения аукциона отмечались значительные колебания котировок курса доллара США, чему способствовали сравнительно низкие ставки по однодневным кредитам. Тем не менее активного стремления банков уйти в валюту не наблюдалось. Колебания котировок курса доллара США и процентных ставок были вызваны в основном игрой отдельных участников на неопределенности. К концу дня, когда появились признаки того, что аукцион прошел успешно, процентные ставки стали снижаться, а котировки курса доллара оказались ниже верхней границы ежедневного коридора.

Успешно проведенная эмиссия ценных бумаг, подпадающих под новый порядок налогообложения, изменила ситуацию на рынке. На следующий день на вторичных торгах возросла активность. Объем операций составил 6 трлн.руб., цены росли как на «старые», так и на «новые» бумаги. В результате средневзвешенная доходность составила 31%, повысившись всего на несколько десятков процентных пункта по сравнению с предыдущими вторичными торгами. Приток средств на рынок государственных ценных бумаг сопровождался значительным ростом процентных ставок по однодневным кредитам, которые в четверг составляли 41-51%, оказавшись фактически на уровне ставки рефинансирования Банка России. На межбанковском валютном рынке коммерческие банки продавали валюту. Рублевые интервенции Банка России удержали курс доллара на верхней границе дневного коридора и обеспечили приток рублевых средств на рынок межбанковских кредитов. В последний день недели ставки по однодневным кредитам снизились до обычных 15-17%. В последний день недели Банк Росси оставил неизменным официальный курс доллара.

На биржевом валютном рынке ММВБ курс доллара продолжал расти на 2-3 пункта ежедневно. Объемы нетто-оборота на ежедневных торгах составляли менее $ 1 млн. В целом за неделю биржевой и официальный курс доллара вырос на 0,2%.

Курс немецкой марки за неделю снизился на 1,2% до 3405 рублей за марку, на столько снизился курс французского франка, составив 1004,01 рублей за 1 франк, на 0,32% снизился курс швейцарского франка, составив 3942,5 рублей за 1 швейцарский франк. Курс фунта стерлингов повысился на 0,9% до 9250 руб. за 1 фунт стерлингов.

ТЕЛЕВИЗИОННАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

ИДИТЕ С «МИРОМ»

Павел СОКОЛОВ

Проект вывода из кризиса телевизионной отрасли в минувшем году стал программным. Беларусь под патронажем лично президента и одного из вице-премьеров спасала свои промышленные гиганты. Подобным образом ситуация развивалась и в России. 6 января председатель правительства России Виктор Черномырдин подписал постановление «О мерах поддержки производства отечественных телевизоров». Ратуя за возрождение ныционального производства телеприемников, правительство России решило предоставить отсрочку по уплате налога на добавленную стоимость предприятиям-изготовителям телевизоров; обеспечить приоритет в финансировании инвестиционных проектов телезаводов; выделить изготовителям телевизоров RUR 100 млрд. Для оздоровления и перепрофилирования убыточных производств обеспечить разработку конкурентоспособной продукции. Одновременно с подписанием постановления были повышены ставки таможенных пошлин на ввоз импортной радиоэлектроники.

Но во имя спасения одной из отраслей белорусской экономики появились любимые и нелюбимые дети. За два дня до появления этого документа Александр Лукашенко распоряжением N1 поддержал предложение



Межгосударственной телерадиокомпании «Мир» об организации на минском ПО «Горизонт» выпуска современной радиоаппаратуры с участием корпорации «Шарп» и фирмы «Иточу Коммуникейшис ГмбХ». Этим же распоряжением Совету Министров Беларуси предложено освободить Межгосударственную телерадиокомпанию «Мир» от уплаты налогов, таможенных пошлин и нетарифных ограничений при ввозе на территорию Беларуси товаров для выпуска радиоаппаратуры. В свою очередь МТРК «Мир» обязуется полностью финансировать создание производства телерадиоаппаратуры, поставку комплектующих изделий, сырья, материалов и осуществлять реализацию продукции. Первая партия белорусских «Шарпов» согласно пожеланию президента должна быть выпущена уже в марте.

Есть ли связь между двумя документами, принятыми в Москве и Минске? Явной вроде бы нет, но если присмотреться внимательнее, то нельзя не заметить очевидного. Японские и корейские фирмы продолжают борьбу за освоение необъятного российского рынка, способного поглощать около 7 миллионов телевизоров в год. Для этого используются все средства, в том числе и демпинг, целью которого является разорение местных производителей. К примеру, «Сони» с экраном по диагонали в 37 см в Европе продается по $350 - 415, а у нас -- всего за $275 - 300. Минимальная цена телевизора «Филипс» 54 см по диагонали там не падает ниже $550. У нас же, если хорошенько поискать, можно приобрести такой приемник и за $375.

Постановление правительства России резко осложнило жизнь японским и корейским «тиграм», и те вспомнили о прозрачной белорусско-российской границе. В роли «троянского коня» решено было использовать белорусское представительство МТРК «Мир», которое должно наладить на ПО «Горизонт» сугубо «отверточное» производство относительно дешевого ширпотреба и заполнить им Россию и Беларусь.

Только на первый взгляд кажется, что после реализации этого проекта Беларусь получит какие-то дивиденды, как сказано в распоряжении президента, *«за счет привлечения в радиоэлектронную промышленность дополнительных внебюджетных инвестиций и создания новых рабочих мест»*. На самом деле эта затея может обернуться большой бедой -- крахом белорусской радиэлектроники. Ведь помимо «Горизонта», в стране есть еще один телезавод -- в Витебске. Ему не нужны «подпорки». Предприятие в экстремальных условиях вышло на мировой уровень производства, освоило шестое поколение телеприемников, не уступающих по техническим характеристикам лучшим зарубежным образцам, имеет относительно широкий и устойчивый рынок сбыта, заслуженную популярность у потребителя. Но оно почему-то не «в доле». Роль «золушки» может нанести удар по производству и сбыту витебских телевизоров. «Витязь» вряд ли сможет выжить в борьбе с укутанным льготами конкурентом. И вряд ли некие «внебюджетные инвестиции» в радиоэлектронную промышленность будут адекватны финансовому краху крупнейшего предприятия отрасли, а количество новых рабочих мест в «отверточном» производстве сможет сравниться с массовым кадровым сокращением на «Витязе».

Нашествие импортного телевизионного ширпотреба и, как следствие, свертывание отечественного производства неминуемо приведет к замораживанию разработок высоких электронных технологий -- и Беларусь приобретет еще один признак «банановой» республики. К тому же радость потребителей не будет бесконечной, и законы рынка заставят импортеров поднять цены до соответствующего уровня.

И еще. Совершенно непонятно, за какие заслуги именно телерадиокомпании «Мир» (по большому счету -- творческому коллективу) распоряжением президента предоставлено эксклюзивное право на организацию этого производства, реализацию продукции и почти неконтролируемую финансовую деятельность. Впрочем, кому-то может и понятно.

СОТРУДНИЧЕСТВО

«ПЛАНАР» НА КИТАЙСКОМ РЫНКЕ: НОВЫЕ КОНТРАКТЫ И БОЛЬШИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

Вадим СЕХОВИЧ

Важнейшим ориентиром внешнеэкономической политики Беларуси на 1997 год наряду с традиционными Россией и Украиной назван Китай. Эта страна постепенно становится одним из крупнейших торговых партнеров Беларуси. Учитывая охлаждение наших взаимоотношений с Западом, можно предположить, что доля Китая в общем объеме вшнешнеторговых операций Беларуси будет увеличиваться.

Перспективным направлением экономического сотрудничества между нашими странами является производство микросхем, в т.ч. оборудования для электронной промышленности. С 1992 по 1996 год концерном «Планар» поставлено на китайский рынок более 200 единиц контрольно-измерительного, сборочного и оптико-механического оборудования. Заказчиками стали научно-исследовательские институты министерства электронной промышленности КНР, которые, оценивая качество, производительность и мировой уровень техники, должны были высказать свое отношение к возможности широкого использования продукции «Планара» на китайских промышленных предприятиях.

Похоже, сегодня китайская сторона уже определилась в отношении контактов с белорусским производителем. Как считает начальник отдела внешнеэкономических связей концерна Вячеслав Дербенцев, 1997 год должен принести новый виток развития отношений между «Планаром» и его китайскими партнерами.

Во-первых, еще в конце 1996 года был заключен первый за пять лет сотрудничества контракт с промышленным предприятием. То есть следует ожидать, что в ближайшее время отношения концерна со своими партнерами перейдут из научной в практическую плоскость.

Во-вторых, рассматривается возможность совместного производства оборудования. Во время визита делегации концерна «Планар» в Китай, который намечен на середину февраля, будут уточняться варианты создания совместного производства, финансовая, техническая и законодательная стороны вопроса. Кроме того, предполагается провести переговоры с теми предприятиями, которые определены для совместного сотрудничества рамками межправительственного соглашения Министерства промышленности Беларуси и министерства электронной промышленности Китая, подписанного в ходе декабрьского визита белорусской правительственной делегации во главе с и.о. премьер-министра Сергеем Лингом.

В-третьих, в текущем году ожидается значительное увеличение количества и объемов заключенных контрактов. Сегодня концерн располагает несколькими переходящими контрактами (1995 и 1996 годов). Во время февральского визита белорусской делегации в КНР предполагается провести переговоры с заинтересованными НИИ и предприятиями. В этом же месяце в Минск прибудут представители одного из китайских НИИ, которые откликнулись на коммерческие предложения «Планара». Еще одна группа китайских специалистов посетит Минск в апреле - мае 1997 года.

Однако отсутствие целостной государственной программы, предусматривающей поддержку субъектов хозяйствования с высоким экспортным потенциалом (которая должна решить в первую очередь вопросы их налогообложения), приводит к тому, что предприятиям концерна не хватает оборотных средств для увеличения объемов производства, освоения новых моделей экспортопригодного оборудования. Так как в стратегии концерна контакты с китайскими потребителями носят явно долгосрочный характер, целесообразно было бы создать на базе одного из НИИ или завода КНР сервисный центр по обслуживанию уже поставленного в Китай оборудования. Однако изыскать на это средства (порядка $500 тыс.) сегодня не представляется возможным.

«Планар» придает большое значение китайскому рынку: в структуре экспорта на него приходится до 90% всего объема продаж концерна в страны дальнего зарубежья. Стремясь закрепиться на этом рынке и расширить нишу, концерн согласен даже работать по предложенной китайской стороной схеме расчетов: 60% от суммы контракта -- валюта, 40% -- бартер. В этом году «Планар» примет участие в двух выставках -- в Пекине и Шанхае.

Присутствие «Планара» на других рынках значительно меньше. Отметим несколько контрактов, которые заключены или готовятся к подписанию в 1997 году. В январе в рамках долгосрочного соглашения о сотрудничестве подписан контракт с Samsung, по которому «Планар» поставит южнокорейской фирме товаров на сумму более $200 тыс. В марте ожидается приезд в Минск делегации индийской компании. Близки к заключению контракта переговоры с мексиканской фирмой. Кроме того, в 1997 году «Планар» примет участие в выставке, проводимой ассоциацией SEMI, которая объединяет крупнейших мировых производителей полупроводникового оборудования и материалов для электронной промышленности. «Планар» является членом этой организации и намерен экспонировать свой научно-технический потенциал на «SEMICON EUROPA' 97» в Женеве совместно с американской фирмой «Integrated Solutions Inc.»

ПРОЕКТЫ

ИРАКСКАЯ НЕФТЬ ДЛЯ БЕЛАРУСИ

Отдел информации «БДГ»

Вполне вероятно, что в самом ближайшем будущем Беларусь получит нефть из Ирака. Это стало возможным после того, как специальная комиссия ООН в конце прошлого года приняла решение о реализации на мировом рынке иракской нефти на сумму $2700 млн. (до введения экономических санкций объем нефтяного экспорта из этой страны составлял $2300 млн.). Правда, в качестве оплаты Ирак получит не деньги, а медикаменты и продовольствие.

Новый порядок торговли с Ираком не означает, что санкции против этого ближневосточного государства отменены. Сделка реализуется по линии ООН, и о контактах с правительством Саддама Хусейна не может быть и речи. Ирак не принимает участия в распределении квот по этому контракту -- решающее слово тут принадлежит ООН. Так, свыше 60% от всей суммы получили американские фирмы, 16% -- Россия. Следовательно, на остальные страны, в т.ч. и Беларусь, приходится около 24%. Деньги от реализации нефти поступят на специальный счет ООН, с которого и будет осуществляться финансирование закупок и поставок в Ирак медикаментов.

Что касается Беларуси, то, как считают в Министерстве иностранных дел, скорее всего, закупленная нефть будет продаваться внутри страны. Часть вырученных денег пойдет на покупку медикаментов и оплату поставленной нефти, часть останется у государства. Однако окончательного механизма выполнения этого контракта еще не выработано.

Учитывая большую заинтересованность крупных государств, в первую очередь США, в иракской нефти, Беларуси трудно рассчитывать на выделение значительной квоты. Но, как считают в белорусском МИД, вскоре Ираку могут понадобиться дополнительные партии медикаментов и особенно продовольствия. Тогда Беларусь сможет попытаться перетасовать «нефтяные карты».

СКАНДАЛ

ДОЛГОСТРОЙ МЕЖДУНАРОДНОГО ЗНАЧЕНИЯ

Ирина МАКОВЕЦКАЯ

Не исключено, что вдобавок к политической изоляции Беларусь вскоре получит славу непорядочного делового партнера. Хотя шанс избежать этого есть до 1 марта нынешнего года. Именно такой срок установила швейцарская строительная компания «Смелт-Интаг» для окончательного выполнения Беларусью обязательств, данных ею в октябре 1991 года (тогда еще как БССР).

Согласно заключенному Минздравом Беларуси договору швейцарская компания выступает генеральным подрядчиком Центра радиационной медицины, строящегося в Гомеле. Планировалось, что этот центр станет крупнейшим в мире медицинским учреждением, где с помощью суперсовременного оборудования будет осуществляться обследование и лечение пострадавшего населения, а также проводиться научные исследования в области радиационной медицины. Однако ничего, кроме заурядного долгостроя, из этого проекта не получилось.

Развал Советского Союза и рождение нового суверенного государства стали причиной того, что строительство центра было начато лишь через полтора года с момента подписания контракта -- 20 мая 1993 года. Эта задержка и явилась первой претензией швейцарской стороны к Беларуси.

Следующие полтора года строительство велось активно, несмотря на частые перебои в финансировании со стороны заказчика. Эти трудности швейцарцы переживали терпеливо, внимая объяснениям белорусских чиновников о другом строительстве -- демократического общества. Решив выручить молодое государство, «Смелт-Интал» взяла кредит в одном из банков США (на $30 млн.), заручившись гарантией возвращения его у правительства Кебича. Правопреемник Кебича Михаил Чигирь ни словом, ни какими-либо другими обязательствами себя обременять не стал, и в октябре 1994 года строительство прекратилось. По сей день оно заморожено, несмотря на уже вложенные в него $17 млн. В эти два с половиной года инициатива о возобновлении строительства исходила отнюдь не от Минздрава Беларуси, а от швейцарской компании, готовой простить нам причиненные ей финансовые и моральные издержки ради окончания возведения центра, где тысячи пострадавших людей могли бы получить необходимую помощь.

В сентябре прошлого года швейцарцам показалось, что «лед тронулся». В протоколе встречи с представителями Минздрава зафиксировано, что до 30 сентября 1996 года Беларусь оплачивает ранее выставленные счета на сумму $791 тыс., и в феврале 1997 года строители возвращаются в Гомель. Однако дальше обещаний дело опять не пошло. 27 января руководство компании направило на имя заместителя министра здравоохранения письмо, где напоминало Беларуси о необходимости выполнения своих обязательств и устанавливало последний срок для этого -- 1 марта 1997 года. В противном случае фирма намерена без промедления обратиться в Международный арбитражный суд в Стокгольме.

Что ответит руководство Беларуси, предсказать сложно. В то же время в Гомеле бытует мнение, что от президента скрывается истинное положение дел и поэтому диалог с фирмой продолжает Минздрав. Одно из подтверждений этому -- изданный 29 января 1997 года приказ за подписью первого заместителя министра здравоохранения Ореховского «О ликвидации дирекции строящегося центра радиационной медицины», что фактически означает начало судебного процесса. Впрочем, эта версия насколько абсурдна, настолько и реальна, потому не будем вдаваться в подробности, поскольку большого значения они все же не имеют. Ведь как бы то ни было, 4 миллиона человек, проживающих на загрязненных территориях, остались без надежды на квалифицированную медицинскую помощь. А в том, что она необходима в совершенно новом качестве, медики уже не сомневаются. По их мнению, именно влияние радиации вызвало рост в 1,5 - 18 раз количества гематологических заболеваний, паталогий щитовидной железы, злокачественных новообразований и т.д. Кроме того, медики Гомеля расценивают ликвидацию центра как оскорбление памяти заслуженного врача Беларуси, первого главного врача центра Виктора Держицкого, ликвидатора последствий Чернобыльской аварии, умершего от рака щитовидной железы несколько лет назад.

ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

«БЫЛИ ВРЕМЕНА, КОГДА ПРЕДПРИЯТИЕ СЧИТАЛОСЬ БАНКРОТОМ»

Марина ЗУБАРЕВА

В конце минувшего года в Могилеве состоялось подписание документов о создании открытого акционерного общества «Могилевский металлургический завод». Учредителями общества с уставным фондом 160 млрд. белорусских рублей выступили государство в лице Мингосимущества и американская компания «Boston Trade Connections Inc.», входящая в корпорацию «Интерпайп».

Как стало известно «БДГ», предприятие уже получило крупный заказ от РАО «Газпром» на сумму 10 млрд.рублей. На стадии подписания еще один -- еще более крупный контракт с этим же покупателем. За разъяснениями подробностей «БДГ» обратилась к директору завода Арнольду Бондарюку.

-- Арнольд Макеевич, какова целесообразность акционирования завода?

-- Мы не видели иного выхода для подъема предприятия. Ведь начиная с 93-го года завод непрерывно снижал объемы производства и в 95-м году полностью остановился. Оборотных средств на тот момент у завода было 3 млрд.рублей при необходимой норме 50 млрд. Тогда наш завод вошел в число 11 белорусских предприятий, являющихся потенциальными банкротами. На сегодняшний день собственных оборотных средств у нас на 11 млрд.руб., и этого, как вы понимаете, также недостаточно для нормальной работы, ведь необходимо выходить на совершенно иной уровень качества. Так что без дополнительных серьезных инвестиций будущее нашего завода, как, впрочем, и экономики в целом, не просматривается.

-- Какой размер инвестиций поступает на завод в результате акционирования?

-- Доля государства в денежном эквиваленте составляет BLR 98 млрд., что соответствует 61,2% от общей суммы уставного фонда. Доля инвестиционных средств -- BLR 62 млрд. или 38,8%.

До 1 мая 1998 года инвестиции американской стороны в виде основных и оборотных средств должны быть внесены в уставный фонд в полном объеме. Это чугун, штрипс (металл в рулонах для производства сварных труб), а также трубосварочный стан для производства труб диаметром от 10 до 40 мм и небольшая часть денежных средств. На сегодняшний день на завод уже доставлено 6 тыс. тонн чугуна на сумму порядка $ 1 млн. (BLR 13 млрд.) и на 90% завезено оборудование 3-го стана, закупка которого профинансировано американской компанией. Мы уже приступили к изготовлению фундамента под монтаж этого стана. Так что к концу 1997 года планируем его запустить.

-- Насколько ново физически и технологически это оборудование?

-- Новый стан 10-40 производства завода «Электростальтяжмаш» соответствует необходимому уровню качества. Это последняя технология производства труб данного диаметра, принятая во всем мире.

-- Расскажите, как будут распределены акции завода?

-- Акционирование Могилевского металлургического завода проведено по новой схеме. На первом этапе американской компанией не покупаются акции, а вносятся средства в увеличение уставного фонда. Вторым этапом предусмотрена эмиссия акций. Доля компании «Boston Trade Connection» составляет, как уже говорилось, 38,8%. Из государственной доли часть акций (16,7%, что составляет 467 тыс. ценных бумаг номиналом BLR 35000) поступит в могилевские филиалы АСБ «Беларусбанк», а 9,4% будет продано (либо выменяно на приватизационные чеки) работникам завода.

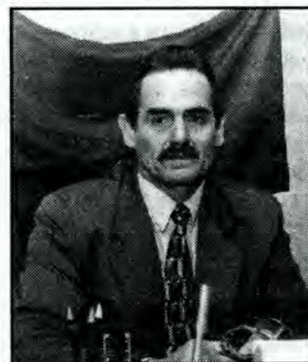
-- Каким образом вам удалось выйти из состояния фактического банкротства?

-- Меры по выходу из экономического тупика разрабатывались специалистами завода. Большую помощь оказала корпорация «Interpip», выделив нам кредит в виде 3 тыс. тонн чугуна. Мы укрепили службу маркетинга, повысили требовательность к исполнителям и одновременно предоставили им большую свободу в принятии решений. Однако общая стратегия, как тогда, так и сейчас, формируется руководством завода.

На успехе предприятия во многом сказалась продуманная ценовая политика, обеспечивающая конкурентоспособность нашей продукции. Сейчас это достигается за счет снижения рентабельности до 5,2%. Это очень низкий процент, но его диктует ситуация. Могилевский металлургический завод является монополистом по производству труб в Беларуси, но не является им по продажам. Основным конкурентом нашей продукции выступают дешевые украинские трубы, которые ввозятся без всякой пошлины.

-- Была бы выгодна для вас и для отрасли в целом протекционистская политика государства?

-- Насколько я знаю, в кулуарах власти готовятся протекционистские решения и для нашей отрасли. На некоторые группы товаров они уже приняты. Но мы должны быть поставлены в равные условия. Льготные условия для отечественного производителя, к сожалению, не способствуют совершенствованию технологического процесса. Так что, как это ни неприятно, условия существования на рынке должны быть одинаковыми. На данный момент украинские трубы дешевле.



-- Каким образом вам удается выдерживать конкуренцию с таким крупным поставщиком, как компания «Belinterpip», офис которой, кстати, расположен на вашем же заводе?

-- Мы не сотрудничаем и не конкурируем. «Belinterpip» реализует трубы российских и украинских заводов иного ассортимента, нежели те, которые производятся на нашем заводе. Это трубы иных типоразмеров, не перекрещивающихся с нашими.

-- А каков ассортимент продукции Могилевского завода?

-- Наш завод производит 25 типоразмеров труб, хотя раньше специализировался лишь на 4-х. Это чугунные напорные для водоводов, стальные круглые и профильные, оцинкованные для строительных конструкций, техническая чугунная дробь. Производится также незначительный объем товаров народного потребления. Собираемся вводить в производство новые виды товаров народного потребления, но пока это из разряда коммерческой тайны.

-- Собираетесь ли вы выходить на мировые рынки?

-- Нами ведутся переговоры с немцами на модернизацию труболитейного производства с дальнейшим выходом на мировой уровень качества. Модернизацией предусмотрено применение совершенно иной технологии и иных материалов. На выходе -- совершенно иное качество. И только высокое качество может выступить для всех белорусских предприятий пропуском на мировой рынок. Никому не нужно то, что выпускалось у нас 5 лет назад. Предприятий с высоким уровнем выпускаемой продукции в Беларуси очень мало. Поэтому нужно как можно больше средств вкладывать в модернизацию. Пока для нашей продукции западные рынки закрыты. Производство же труб из оцинкованной стали и труб из высокопрочного чугуна дает нам шансы, и некоторые западные фирмы уже проявляют к ним интерес.

-- Разработан ли бизнес-план акционерного общества, и что он предусматривает?

-- Бизнес-план разработан на период до 2000 года. Если сбудутся все прогнозы, то через 4 года объемы производства должны возрасти в 6,6 раз, а поступления в бюджет -- в 10. Для сравнения скажу, что в 1996 году мы произвели продукции на 188 млрд.рублей, что соответствует показателю роста объемов производства на 135%. Причем эта продукция идет не на склад. Она находит своего потребителя. Это очень важно, ведь экономика не терпит заваленных складов.

-- Общеизвестно, что инвестиционные процессы в нашей республике затруднены из-за отсутствия гарантий безопасности. Были ли сомнения у вашего инвестора?

-- В нашей ситуации благоприятную роль сыграло длительное знакомство (около 10 лет) с президентом корпорации «Interpip», в состав которой входит компания «Boston Trade Connection Inc.». Его уверенность в нашей команде повлияла на принятие решения по поводу размещения капитала в Беларуси. Сведения, прозвучавшие в СМИ о том, что инвестора мы нашли случайно, неверны. Сказалось также и двустороннее соглашение между Беларусью и США о защите инвестиций. Однако вы правы, общие инвестиционные условия в стране еще нужно создавать.

-- Ваш рецепт?

-- Я не председатель Совета Министров. Но, насколько я знаю, шаги к созданию благоприятного инвестиционного климата уже предпринимаются.

-- Какой статус на заводе после акционирования получили Вы лично?

-- Собранием акционеров избрано правление из трех человек -- два представляют наше государство, один -- фирму-инвестора. Они заключили договор со всем руководством завода на 5 лет.

СФЕРА УСЛУГ

ВЫЖИВАНИЕ НАПРОКАТ

Вероника ЧЕРКАСОВА

Не секрет, что сегодня существует множество стран, где единственным поистине развитым видом бизнеса является бизнес в сфере услуг. Причем на «промышленную основу» его поставили не только крохотные государства. Попытку реформировать эту сферу предприняла и Беларусь, причем добившись здесь определенных успехов: официально объявлено, что в 1997 году процесс приватизации объектов бытовой сферы будет завершен. Каковы же успехи?...

...Казалось бы, нет ничего скучнее и привычнее службы проката -- пришел, предъявил паспорт, заплатил деньги, и неси домой хоть раскладушку, хоть холодильник. Но так было вчера, а что сегодня? Агония или вторая молодость?

ЗЛОСТНЫЕ «НЕВОЗВРАЩЕНЦЫ»

В 1992 году фирма проката «Калі ласка» вышла из состава государственной фирмы «Отдых», слилась с ЗАО «Бытрадиотехника», оказывавшим ей ремонтные услуги, и сегодня представляет из себя закрытое акционерное общество «Бытрадиотехника». На стоимость услуг изменение статуса не повлияло, прокат тут стоит столько же, сколько и на государственных предприятиях. Причем во временное пользование для хозяйства или отдыха можно взять практически все, что пожелается... Прокатный парк составляет 8 тысяч единиц.

По словам директора ЗАО «Бытрадиотехника» Ивана Постника, за последние годы в сфере проката почти ничего не изменилось. Несколько лет назад начался отток клиентов -- у людей появились деньги, и они начали необходимые вещи покупать. Сейчас свой телевизор и холодильник опять стал доступен далеко не каждому, и народ вновь потянулся в службы проката. К тому же, салон расположен на улице Куйбышева рядом со студенческими общежитиями, а студенты во все времена составляли основной контингент прокатных фирм.

Берут все: начиная от тарелок, заканчивая холодильниками. Спрос велик, бывают очереди. Чаще всего спрашивают телевизоры, причем не только цветные, но и черно-белые. Хотя имеющийся парк «Бытрадиотехника» обновила все-таки современными импортными образцами: качество «Горизонтов» низкое, и уже очевидно, что выгоднее брать импортную технику, которая, сравнявшись с отечественной в цене, значительно превосходит ее по качеству. Недавно здесь закупили сто телевизоров «Самсунг» и пишущие плейеры той же фирмы. Они очень быстро разошлись, хотя прокатная стоимость выше обычной -- 225 тысяч рублей в месяц.

Простое арифметическое действие показывает, что такой телевизор окупает себя через тридцать месяцев. При условии, что за его прокат не забывают платить... А «забывчивые» клиенты как раз и являются основной проблемой отечественного проката. Бороться с ними очень сложно. Согласно правилам исковое заявление в суд можно оформлять уже через месяц просроченного платежа. Но за каждый оформленный иск приходится вносить госпошлину, которую платит истец. После принятия решения суда издержки становятся головной болью виновной стороны, однако растущая безработица вносит свои коррективы. Берет человек на прокат, скажем, телевизор или холодильник и исчезает на неопределенный срок, естественно, забывая при этом платить. Таким клиентам посылают открытки-напоминания, звонят, ходят к ним домой, предлагают погасить задолженность в рассрочку. В конце концов все-таки обращаются в суд. Сейчас «Бытрадиотехника» заканчивает оформлять дела на должников, которые не платят ...с марта 1994 года. Суммы исков достигают семи - десяти миллионов. За саму вещь взимают лишь 40% стоимости, а вот прокатная плата рассчитывается по цене прейскуранта на момент обращения фирмы в суд, плюс штраф и госпошлина. Однако получить «причитающиеся» деньги фирме удается очень редко. Ведь услугами проката пользуются в основном малоимущие, и сегодня суды нередко выносят решения о невозможности взыскания денег в связи с тем, что ответчик в данный момент не работает и имущество, которое подлежит описи, у него отсутствует. Иск возвращается фирме без исполнения, а где в это время находится принадлежащий ей телевизор, холодильник или палатка знает лишь Бог да сам клиент. В результате всех этих перипетий фирма становится беднее не только на украденную у нее вещь, но и на судебные издержки, которые приходится оплачивать самим.

Сегодня интересы предприятия проката законодательно не защищены, и вещь, взятая на время недобросовестным клиентом, плавно превращается в его собственность. Без доброй воли клиента изъять ее обратно практически невозможно. Определенную роль в этом играет и наш неповторимый менталитет. Не может понять взращенный на глобальной халяве гражданин, почему он должен обратно отдавать цветной телевизор, если заплатил за него кровных двести тысяч и трижды вытер с него пыль. Работники проката заметили интересную закономерность: если клиент не платил за вещь несколько месяцев, то даже если у него потом появляются деньги, ни добровольно отдавать долг, ни платить дальше он не будет. В итоге доход приносят лишь 50% от выдаваемых телевизоров, и прокатный бизнес становится заложником своих недобросовестных клиентов.

Впрочем, неплательщики не единственная проблема «Бытрадиотехники». Вторая проблема -- государство, которое контролирует цены. Очень высокая арендная плата исчисляется в долларовом эквиваленте, курс постоянно растет, а увеличивать цену за прокат, для того, чтобы покрыть эти издержки, фирма не может. Однако прокат, ориентированный на малоимущие слои населения, в ближайшее время, по мнению специалистов, ждут еще более тяжелые времена. Согласно программе приватизации служба быта должна быть приватизирована в течение текущего года. Это значит, что существующие сегодня в структуре фирмы «Отдых» небольшие пункты станут самостоятельными предприятиями. И если у приспособившейся к новым условиям «Бытрадиотехники» снижены затраты благодаря тому, что прямо на месте имеются свои ремонтные мастерские, механики, юрист и транспорт, то мелким пунктам проката это будет не по карману, и в сегодняшних условиях им реально грозит гибель.

УЖ ЗАМУЖ НАПРОКАТ

Несмотря на все сложности сегодняшнего бытия, прокату свадебных платьев, по счастью, прогореть не грозит. Кстати, интересная деталь -- особое развитие получила услуга, которой человек пользуется от силы один-два раза в жизни. Желающих приобрести очень дорогой наряд, который будет надет всего один раз, сегодня не так уж много, и потому спрос тут вполне устойчив. Однако, когда смотришь на длинный список фирм, которые предлагают одеть невесту, создается впечатление, что их гораздо больше, чем желающих вступить в брак. Тем не менее в «Юноне», одном из самых «старых» свадебных салонов республики, на отсутствие клиентов не жалуются.

Прокатом здесь занимаются уже четыре года, клиентам предлагаются как импортные модели, так и платья, сшитые на месте по зарубежным каталогам. При фирме работают модельер, закройщик, портные, которые быстро подгонят платье по фигуре. Наряд выдается на четыре дня -- с четверга по понедельник, и цены рассчитаны на все слои населения ($15 за прокат вполне приличного платья, пожалуй, можно считать благотворительностью). Стоимость проката элитного платья «Юнона» составляет $200. К слову, $200 - 250 за трехдневную аренду свадебного наряда -- практически максимальная цена, которую просят в Минске. При этом большинство салонов бесплатно предлагает фату, перчатки, бижутерию и прочие аксессуары. В «Юноне» также можно взять на прокат праздничные платья для девочек.

Если учесть, что свадьба -- событие в человеческой жизни довольно редкое, а минимальные цены начинаются от $15 - 25, пристойно выглядеть в торжественный день может себе позволить каждая невеста. Кстати, любимая шутка всех свадебных салонов -- «постоянным клиентам предоставляется скидка»...

Подавляющее большинство свадебных салонов расположено в квартирах. Арендовать иное помещение сегодня не по карману почти никому. Салон «Юнона», который имеет филиалы в других городах Беларуси, в ближайшее время собирается закрывать могилевское отделение из-за невозможности оплатить аренду помещения в местном Дворце культуры. Понятно, что минские цены за квадратный метр способствуют развитию бизнеса в еще меньшей степени. Между тем та же «Юнона» хотела бы расширить комплекс услуг для молодоженов, включив туда свадебные прически, прокат транспорта и многое другое. Однако сегодня об этом говорить не приходится.

Еще одна предлагаемая сегодня услуга -- прокат вечерних и праздничных платьев. В идеале это позволяет, не тратясь на дорогостоящие наряды и аксессуары, постоянно выглядеть достойно. Кстати, на Западе весьма развит прокат драгоценностей, которым охотно пользуются кинозвезды, богатые люди и простые смертные. У нас желающих рискнуть пока не нашлось, что же касается одежды, очень постаравшись, платье на вечер найти можно, хотя выбор не так уж и велик. Бесплатно можно взять бижутерию, сумочки и прочие аксессуары, за отдельную плату вам предоставят натуральный мех. А вот попытки взять в Минске напрокат маленькое черное платье, которое считается протокольной одеждой для коктейлей, закончилась ничем. Его не нашлось ни в одном из рекламируемых салонов, в некоторых даже долго не могли понять, о чем идет речь.

Кстати, спрос в этой сфере проката весьма подвержен сезонным колебаниям. Вечерние платья «разметают» по праздникам и перед выпускными балами, свадьбы предпочитают справлять летом и в начале осени, а в ближайшее время предвидится длительный застой в работе: грядет великий пост, а наш неверующий, но суеверный народ в это время на всякий случай предпочитает не рисковать.

«ЭХ, ПРОКАЧУ!» С БЕЛОРУССКИМ АКЦЕНТОМ

Прокат автомобилей -- дело не новое. Однако если в былые времена эта услуга была монопольным правом государства, то сегодня в Беларуси ее оказывают лишь частные фирмы. В Минске сейчас находятся представительства двух известнейших в мире проката автомобилей фирм -- «Europcar» и «AVIS». Обе фирмы работают на белорусском рынке уже три года.

Машина может предоставляться как с водителем (кстати, говорящим на английском языке), так и без него, хотя клиенты предпочитают, как это принято во всем мире, обходиться собственными силами. Тем не менее, учитывая местную специфику, некоторые не решаются в нашей стране садиться за руль самостоятельно.

В «Europcar» предпочтение отдано машинам французских фирм «Рено» и «Пежо», «AVIS» предлагает европейские и японские иномарки последних моделей. Все машины новые, от одного до полутора лет эксплуатации.

Основные клиенты фирм -- иностранные бизнесмены, представители дипломатических служб, международных организаций и фондов. Машины заказывают для обслуживания иностранных делегаций, в случае необходимости представители фирмы могут встретить в аэропорту гостей и привезти их в город. В аэропорту «Минск-2» фирмы имеют свои бюро, чтобы прибывший в Беларусь клиент мог взять машину прямо там. Пользуются автомобилями и наши граждане, правда, значительно реже ввиду достаточно высоких цен.

Спрос на прокат автомобилей во всем мире традиционно вырастает в пору летних отпусков, но поскольку туристической Меккой нашей республике стать, по-видимому, не грозит, пик спроса на услуги фирм проката приходится на весну и осень.

Своего парка автомобилей обе фирмы в республике не имеют. «Europcar» работает в сотрудничестве с Польшей и Латвией, «AVIS» -- с Эстонией. Это позволяет избегать дорогостоящих простоев и достаточно мобильно реагировать на требования рынка в этих странах, «перебрасывая» машины туда, где они в это время нужнее.

Базовая цена на прокат автомобилей достаточно высока, и в обеих фирмах составляет около $100 в сутки. Правда, существует целая система скидок, которая позволяет ее значительно снизить. Иностранцы расплачиваются, как правило, кредитными карточками, отечественные организации -- рублями по межбанковскому курсу.

Есть попытки наладить в Минске службу проката без помощи известных западных фирм. Фирма «Маркус» предлагает своим клиентам автомобили наиболее популярной у отечественных бизнесменов модели -- представительские «Мерседесы». Правда, эти машины выдаются только с шофером, что же касается стоимости проката, то в случае аренды автомобиля на свадьбу он обойдется вам в $18 в час, в остальных случаях -- $8. За городом плата будет исчисляться из расчета 25 центов за километр. Иными словами, стоимость такой машины в сутки составляет $192, что заставляет совсем по-другому взглянуть на цены «AWIS» и «Europcar».

Для любителей шикануть в Минске существует прокат лимузинов. К услугам желающих -- девятиместные «Линкольн-стретч» и «Кадиллак-броган». В машинах имеются барная стойка, теле-, видео- аудиоаппаратура и сотовый телефон. Удовольствие почувствовать себя американским гангстером стоит $20 за час, для свадебных церемоний аренда лимузина потянет на $40. Для сравнения заметим, что стретч с водителем в компании «Московский лимузин» обойдется молодоженам в $65 - 75 за час, в то время как в американском штате Флорида прокат «Линкольна» стоит $75 - 125 в день. Впрочем, московские цены на остальные автомобили обгоняют минские так же стремительно и лихо, как новенький «BMW» родной «Запорожец». Так, аренда «Опеля-омега» с водителем там стоит $32 в час, а высококлассный «Вольво» без заранее обусловленного максимума пробега обойдется в $312 в день. Таким образом, сдаваемые в аренду машины в Москве окупаются за год-полтора. Однако, несмотря на едва ли не самую высокую в мире стоимость, прокат автомобилей в российской столице процветает, и более 20 фирм, предлагающих эту услугу, до сих пор не могут удовлетворить спрос на нее.

Собственно, положение дел в фирмах по прокату автомобилей можно с полным правом считать барометром деловой активности в республике, ведь их клиенты -- это иностранные бизнесмены, состоятельные деловые люди. По признанию сотрудников обеих фирм, в 1994 - 1995 годах клиентов было гораздо больше. Тогда Беларусь еще представляла интерес для зарубежных инвесторов, они охотно сюда приезжали, открывали представительства, основывали фирмы. Сейчас наблюдается резкий спад деловой активности и интереса к нашей стране. И сегодня, когда сотрудники прокатных агентств звонят своим постоянным клиентам, то нередко слышат в ответ, что фирма свою деятельность в Беларуси свернула.

Итак, попав в новые экономические условия, прокат ищет новые формы выживания. Если раньше успешное существование этой сферы обеспечивал традиционный советский дефицит, то сегодня приходится прикладывать немалые усилия, чтобы заинтересовать клиентов. Особенно сложно это сделать в Беларуси, где в силу отсутствия у населения средств для оплаты самых необходимых услуг предложение не столь разнообразно, да и спрос не очень велик.

РЫНОЧНАЯ ТОРГОВЛЯ: ПОДРОБНОСТИ

СКОЛЬКО СТОИТ «КОМАРОВКА»?

Андрей МАХОВСКИЙ

Сегодня, 10 февраля, изгнанные с Комаровского рынка предприниматели совместно с Белорусским народным фронтом намерены провести акцию протеста против незаконных действий властей. Напомним, что в результате национализации «Комаровки» более десяти тысяч человек оказались выброшенными на улицу. Официально решение администрации рынка объясняется соображениями экономической и социальной целесообразности. Однако эта аргументация порождает массу новых вопросов.

Прежнее руководство «Комаровки» обвиняли, в частности, в неудовлетворительной организации работы рынка. Мол, дирекция думала лишь о собственном благополучии и мало заботилась о финансово-экономических показателях. В результате за многие годы предприятие оказалось окончательно разваленным.

Однако основные показатели рентабельности и доходов рынка свидетельствуют об обратном. «Комаровка», как и положено любому рынку, всегда была высокодоходным предприятием. По итогам прошлого года только взимание арендной платы принесло владельцам рынка больше BLR 8 млрд. Разовый сбор за право торговли дал BLR 19 млрд. Еще BLR 8 млрд. составила оплата услуг рынка. Общий доход одного только Комаровского рынка превысил BLR 46 млрд. BLR 14 млрд. составили поступления от его филиалов. По итогам прошлого года предприятие получило прибыль в размере BLR 17,5 млрд.

Понятно, что столь специфическое предприятие, как рынок, требует средств для организации его работы. За прошлый год расходы «Комаровки» и всех ее филиалов составили чуть более BLR 35 млрд. Почти треть этих средств (BLR 12 млрд.) была направлена на оплату труда работников рынка.

Как уже отмечалось, рынок давал работу более чем 10 тыс. предпринимателей. При этом в организации деятельности такого масштабного предприятия было задействовано минимальное количество кадров. В штате Комаровского рынка состоит 360 работников. Фонд оплаты труда прошлого года -- BLR 8,8 млрд. Средняя заработная плата на рынке превышала BLR 2 млн. Средняя зарплата административно-управленческого персонала -- BLR 4,3 млн.

Заботясь о сотрудниках, владельцы рынка не забывали делиться своими доходами и с государством. За прошлый год «Комаровка» заплатила НДС в размере BLR 6 млрд. Только в декабре отчисления составили BLR 739 млн.

Несмотря на аккуратную уплату налогов и высокие заработки работников, рынок всегда оставался в высшей степени рентабельной структурой. Даже на лучших промышленных предприятиях уровень рентабельности не превышает 10%, а на «Комаровке» в 1996 году этот показатель составил 58,9%. 18% достигала рентабельность автотранспорта. Показатель рентабельности по итогам декабря вообще оказался фантастическим для белорусских условий -- свыше 88%.

Впрочем, этими впечатляющими цифрами, судя по всему, потенциал экономического роста рынка не исчерпывается. В сравнении с 1995 годом доходы предприятия в прошлом году увеличились почти в два с половиной раза. Расходы при этом возросли лишь в два раза. На 30 - 40% выросла рентабельность.

О результатах работы нового руководства говорить пока не приходится. Однако с изгнанием с рынка предпринимателей число торгующих на нем уменьшилось в несколько раз. Попытки организовать торговлю с участием непосредственных сельхозпроизводителей успехом пока не увенчались. За несколько дней до 1 февраля из 3 тыс. торговых мест колхозы и совхозы постоянно арендовали не более 10. Еще 60 мест было занято фермерами и индивидуальными производителями. За прошедшее с тех пор время положение улучшилось ненамного.

Впрочем, директор Комаровского рынка не унывает. Если не удастся привлечь к торговле производителей, он намерен организовать изобилие товаров собственными силами. Место частных предпринимателей займут продавцы, нанятые администрацией рынка.

Нельзя сказать, что подобный метод организации торговли абсолютно нов. И прежде часть торговых мест была занята штатными работниками рынка. За прошлый год товарооборот такой торговли составил BLR 30 млрд. Правда, особенно прибыльной она никогда не была. В общей структуре доходов рынка доход от розничной торговли составлял чуть больше 8%. Общая ее прибыль не превысила BLR 1 млрд. На фоне 60% рентабельности, достигнутой благодаря сдаче торговых мест в аренду предпринимателям, рентабельность торговли, организованной руководством рынка, была просто смехотворной -- всего 3%.

Тем не менее директор рынка уверенно заявляет, что все это не более чем временные трудности, вызванные недостатками в работе прежних руководителей. По его твердому убеждению, для нормализации положения потребуется не более 9 месяцев. И уж тогда рынок будет завален самой разнообразной продукцией по «смешным» ценам. Правда, в заявления эти не очень-то верится. Ни технических, ни финансовых возможностей для организации собственной торговли у рынка нет.

Впрочем, в ближайшие несколько месяцев за ситуацию на рынке, действительно, можно не беспокоиться. Запас продовольственных товаров был создан еще предыдущими руководителями предприятия. За 1996 год рынком заготовлено около 1 тыс. тонн продуктов. Из них 216 тонн мяса и более 300 тонн овощей. На некоторое время этих запасов хватит. А потом продовольственный рынок, не умеющий и не желающий организовать нормальные отношения с поставщиками и производителями, ждет, как это ни парадоксально, настоящий продовольственный голод. Возникнут новые проблемы и опять потребуется некий нестандартный выход из кризисной ситуации.

В новом уставе предприятия предусмотрительно оговорена возможность его приватизации в будущем. В принципе и в Беларуси, и в России нечто подобное случалось уже не раз. На прибыльном и доходном предприятии ни с того ни с сего вдруг начинались какие-то непонятные реформы, после которых его работа становилась неэффективной. В конце концов на самом высоком уровне принималось решение о том, что спасти ситуацию может лишь изменение формы собственности. Предприятие выставляли на продажу, и, поскольку к тому времени оно было уже убыточным, цена оказывалась не слишком высокой.

В Беларуси субъектов хозяйствования, представляющих хоть какой-то интерес с точки зрения возможности их приватизации, по сути, уже не осталось. Заводы в кризисе, банки ограблены, нефтепереработка давно разделена. Бесхозными в этом смысле остаются только рынки. Что странно, учитывая, что их рентабельность и прибыльность несопоставима с эффективностью самого благополучного белорусского производства.

СУДЫ

...А СПИСАТЬ УБЫТКИ РЕШИЛИ НА СТИХИЮ

ВАЛЕНТИН БОРИСЕВИЧ, ПРЕСС – СЕКРЕТАРЬ ВХС

Недавно Высший хозяйственный суд рассмотрел исковое заявление французской фирмы «BRETS INTERNATIONAL OIL & COMMODITIES» к обществу с ограниченной ответственностью «ЛУКойл-НК», в котором, в частности, шла речь о катастрофе в Витебской области и о возмещении ущерба на сумму $60980.

В представленных документах истец и ответчик трактовали причину аварии по-разному. Французская сторона утверждала: *«Всего было отгружено бензина на сумму $135789. Мы же получили только на $77491. Оставшуюся сумму ООО «ЛУКойл-НК» не оплачивает, объясняя это якобы форс-мажорными обстоятельствами, которые заключаются в том, что имела место железнодорожная катастрофа при выгрузке бензина на станции Витьба, в результате чего было разлито 224,9 тонны бензина АИ-93».*

Таким образом, ООО «ЛУКойл-НК» пыталось уйти от ответственности, ссылаясь на форс-мажорные обстоятельства, оговоренные ст.4 договора: *«Ни одна из сторон не будет считаться ответственной за неисполнение обязательств, если это будет следствием наводнения, пожара, землетрясения и других стихийных бедствий либо запретительных государственных экономических санкций, возникших после подписания настоящего договора».*

Однако, как выяснилось, в октябре прошлого года в районе станции Витьба никаких катастроф не происходило. Причиной всему стала халатность грузополучателя. 4 октября в адрес ООО прибыло 10 цистерн с бензином. Шесть из них были сданы под выгрузку грузополучателю в технически исправном состоянии, что подтверждается документальными материалами. Во второй половине дня в товарную контору станции от представителя фирмы поступило уведомление об окончании выгрузки. Но остальные цистерны в ООО решили разгрузить без помощи станции. В результате цистерны были опрокинуты, а содержимое -- 224 тонны высокооктанового бензина -- разлито, причем этот взрывоопасный поток устремился к расположенной рядом школе. Только благодаря слаженным действиям аварийной команды опасность, угрожающая людям, была ликвидирована.

Кстати, подобных случаев образования взрывоопасных очагов в Беларуси предостаточно. И всегда случившемуся находятся «объективные причины».

Суд, выяснивший мельчайшие подробности инцидента, определил ущерб, нанесенный потерпевшей стороне и экологии. Судья ВХС Маина Клименкова вынесла решение: *«Взыскать с ООО «ЛУКойл-НК» в пользу французской фирмы $58298 основного долга, $5713 штрафных санкций и госпошлину пропорционально удовлетворенным исковым требованиям».*

Однако сих пор окончательно не подсчитана и не взыскана сумма, эквивалентная ущербу, нанесенному окружающей среде.

КРИМИНАЛ

БАНКИ В РОЛИ ЖЕРТВ МОШЕННИКОВ

СЕРГЕЙ АНИСЬКО

В эти дни банковские службы безопасности, как и другие государственные учреждения и ведомства страны, подводят итоги работы за прошлый год. Как свидетельствует статистика, для Минского областного отделения «Белагропромбанка» 1996 год в этом отношении выдался весьма напряженным.

По мнению начальника СБ МОБелАПБ Сергея Волкова, *«было сделано все возможное, чтобы смягчить последствия сотрудничества банка с недобросовестной клиентурой и избежать финансовых потерь в результате преступных посягательств на филиалы банка».* В частности, благодаря бдительности банковских служащих, оперативности работников СБ и МВД 17 мая удалось выявить мошенническую операцию по списанию через АКБ «Депозиткомплексбанк» со счета Крупского отделения Минского БелАПБ BLR 7 млрд. путем несанкционированного внедрения в банковскую компьютерную сеть и использования автоматизированной системы расчетов. Прокуратурой по данному факту возбуждено уголовное дело по ст. 91 УК РБ. По обвинению в этом преступлении задержан частный предприниматель Савченко.

В июне 1996 года в результате разбойного нападения злоумышленниками на обменный пункт банка в г.Смолевичи похищено свыше BLR 9 млн. и RUR 50 тыс. Несмотря на принятые органами милиции розыскные меры, преступники до сих пор не установлены. Возбужденное по ст.88 УК дело «зависло» и вполне может со временем перейти в разряд недоказуемых.

В августе сотрудники СБ передали информацию в Березовский ГОВД Брестской области, на основании которой было возбуждено уголовное дело по ст.92 УК РБ в отношении гражданина Гурбо. Предъявив в бухгалтерию ГПП «Березастройматериал» фиктивную копию платежного поручения на сумму более BLR 11 млн., мошенник пытался перевести деньги на счета ООО «Белполисипласс».

По-прежнему остра для сотрудников СБ проблема невозврата кредитов. Правоохранительными органами по таким фактам возбужден ряд уголовных дел на юридических и физических лиц. В частности, до сих пор ведется следствие в отношении группы фирм «Максим» (ПКФ «МаксимМ», ПКФ «Синкор», ООО «Максим-Авто» и «Герусия»), получивших в 1994 - 1995гг. кредит на общую сумму DEM 3млн. и $2,5млн; ООО «Промстройинвест», получившего в Борисовском отделении МБелАПБ кредит BLR 220 млн; ООО «Одеоник-сервис» -- кредит в размере $220тысяч.

В результате своевременно принятых службой безопасности мер по проверке надежности коммерческих структур, обращавшихся в подразделения банка за кредитами или устанавливавших сотрудничество с постоянными партнерами банка и его акционерами, предотвращен возможный ущерб на сумму свыше BLR 4,5 млрд. Совместными усилиями отдела безопасности и других заинтересованных подразделений банка возвращено от фирм, уклоняющихся от погашения задолженностей, $1,3 млн. и более BLR 300 млн.

Начальник СБ МБелАПБ г-н Волков убежден, что при существующем механизме обеспечения безопасности в банковской системе Беларуси *«банки несли и будут нести финансовые потери».* Это связано прежде всего с отсутствием нормативной базы, регламентирующей деятельность самих служб безопасности. Кроме того, кардинального изменения требует порядок взаимодействия СБ с КГБ и МВД. Необходимо создать в масштабах страны единый орган, координирующий работу названных структур. Пока же в результате указа президента о снижении заработной платы банковским служащим сотрудники СБ (преимущественно бывшие сотрудники спецслужб) вынуждены искать применение своим способностям в других сферах.

КРИМИНАЛ

ТРАНСКОНТИНЕНТАЛЬНЫЕ АФЕРИСТЫ ВЫХОДЯТ НА БЕЛОРУССКИЙ РЫНОК

СЕРГЕЙ АНИСЬКО

Согласно информации «Интерфакса» на днях правоохранительными органами Свердловской области с помощью Интерпола и английской полиции Скотланд-Ярда разоблачена группа мошенников, занимавшихся транснациональными аферами. Преступники, ссылаясь на мифический Фонд Рузвельта, предлагали «новым русским» за символическую плату (около $3 тысяч) обучение за океаном якобы в рамках программы по подготовке руководителей коммерческих структур.

Переведя названную сумму на счета европейских и американских банков, незадачливые коммерсанты ждали вызова -- но тщетно. Таких излишне доверчивых предпринимателей на Урале оказалось более 150.

Несмотря на значительное расстояние, щупальцы Фонда Рузвельта дотянулись из сибирского региона и до Беларуси. Примечательно, что о деятельности трансконтинентальных мошенников у нас не были осведомлены даже правоохранительные структуры.

В 1996 году в адрес руководства одного из областных филиалов «Беллесбумпрома» пришел факс из Голландии. Фирма IN-VEKO CORPOTATION предлагала принять участие в бесплатных стажировках специалистов в Лос-Анджелесской международной школе финансов и менеджмента по программе FMT-2000 («Финансы, менеджмент, технологии - 2000»). В документе указывалось, что обучение *«проводится в рамках помощи странам Восточной Европы».* Спонсором выступал все тот же Фонд Рузвельта. Тут же разъяснялось, что желающим повысить свой профессиональный уровень необходимо перечислить на частный (!) банковский счет в Амстердаме сумму в валюте -- в качестве оплаты за проживание и обратный авиабилет.

Однако в «Беллесбумпроме» проявили бдительность и, решив предварительно выяснить надежность фонда, обратились в ООО «Банковский информационный центр», специализирующийся в этой сфере. Руководитель общества Виктор Григорьев в свою очередь обратился за разъяснениями к своим коллегам из межбанковской службы безопасности «Скиф» в Киеве. Вскоре выяснилось, что Фонд Рузвельта «засветился» в Украине уже давно. Иностранным мошенникам удалось получить от нескольких местных туристических фирм свыше $800 тысяч, которые с уверенностью можно записать в графу «безвозвратные потери».

Однако некоторые белорусские субъекты хозяйствования все же оказались падкими на обещания. Пожалев символическую сумму, требуемую ООО «БИЦ» за проверку надежности фонда, они понесли гораздо более значительные убытки. Среди них -- Белорусский народный банк ($4 тыс.), минские фирмы «Нипекс» ($4 тыс.), «Экспресс-контакт» (около $5 тыс.), гродненское частное предприятие «Теста» ($6 тыс.). Едва не оказались обманутыми представители ПКФ «КС», у которых, однако, хватило сообразительности позвонить по указанному номеру факса и удостовериться в отсутствии названного абонента.

Кстати, ООО «БИЦ» спас от разорения еще одну известную в Беларуси туристическую фирму. Весной прошлого года швейцарская фирма «Аттингер Интернациональ» предложила этой компании заключить сделку на несколько сот тысяч долларов США. Запрос в соответствующее ведомство в Берне позволил установить, что фирма, состоящая из одной семейной пары, существует всего месяц и ее суммарный доход не превышает 60 тыс. швейцарских франков.

В аналогичной ситуации оказалось осенью 1996 года одно ныне процветающее минское АОЗТ, наведшее справки относительно своего компаньона -- российского ТОО «Арго-Трейд». Ответ московской ассоциации «Безопасность предпринимательства и личности» гласил: *«Расчетный счет ТОО в банке не работает. Дебетовое сальдо отрицательное. Долг составляет свыше RUR 700 млрд.».*

Что же предпринимают для предотвращения мошенничества на начальном этапе наши правоохранительные структуры? К сожалению, они включаются в работу лишь после совершения преступления. При этом МВД и КГБ не проявляют энтузиазма в налаживании сотрудничества с частными (такими, как ООО «БИЦ») структурами, специализирующимися на проверке надежности коммерческих партнеров. Хотя в конечном итоге экономический ущерб наносится не только отдельным предпринимателям, но и всему государству.

О том, как взаимодействуют силовые структуры других стран СНГ со своими частными коллегами, «БДГ» расскажет в следующих номерах.

ПРОИСШЕСТВИЯ

«ПЕТРОВИЧ» АРЕСТОВАН

По сообщению пресс-службы управления КГБ по Витебской области, его сотрудниками с управлением налоговых расследований областной Государственной налоговой инспекции на складах учебного авиацентра в поселке Куковячино (12 км от Витебска) обнаружено на днях около 52 тысяч бутылок водки «Петрович» емкостью 0,7 литра.

Как следует из официального сообщения, водка изготовлена на заводе-филиале московского акционерного общества «Майр», расположенном в городском поселке Шумилино Витебской области, а затем незаконно, без разрешения налоговой инспекции, была вывезена оттуда. В декабре 1996 года на это предприятие был наложен штраф в размере 14 млрд. руб., в связи с чем отпуск и реализация продукции должны были осуществляться только с разрешения ГНИ. Кроме водки, на территории авиацентра обнаружена большая партия спирта иностранного производства -- 101 бочка емкостью 200 литров и 10-тонная цистерна.

Руководители авиацентра заявили, что владельцы указанных материальных ценностей им не известны; документов на спирт никто не представил. На имуществе фирмы «Майр» наложен арест, по делу ведется следствие, устанавливаются владельцы продукции.

АВТОРИТЕТ НЕ ПОМОГ

Два крупных уголовных авторитета задержаны сотрудниками управления по борьбе с организованной преступностью Могилевской области.

Один из задержанных входит в «верхушку» криминальной структуры Могилева -- так называемой «сербаевской группировки», контролирующей автомобильный рынок области.

Пока не ясно, однако, какими конкретно уликами располагает следствие; практика показывает, что добыть доказательства против лидеров мафиозных структур -- дело нелегкое. Во всяком случае, многочисленные могилевские предприниматели, ставшие жертвами «сербаевской группировки», добровольно давать следствию показания не спешат.

Отдел криминальной хроники.

БИРЖИ и БАНКИ
БЕЛОРУССКАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА № 9 (352) 10.2.97

Главный редактор **Петр МАРЦЕВ**
Первый заместитель гл. редактора **Светлана КАЛИНКИНА**
Заместитель гл. редактора **Павел ШЕРЕМЕТ**
Заместитель гл. редактора **Валентин ЖДАНКО**

Газета зарегистрирована в Министерстве культуры и печати Республики Беларусь, регистрационное свидетельство №554, от 04.12.92г., 31.05.95г., №561, от 02.07.96г.

Учредитель: ЗАО "БЕЛОРУССКАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА"
Издатель: ЗАО "БЕЛОРУССКАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА"

Полиграфическое обеспечение и распространение: **Леонид ЦЫБУЛЬСКИЙ**
Начальник рекламной службы: **Михаил ОРЛЕЦКИЙ**
Компьютерный выпуск **Сергей ОСИПЦОВ**
АДРЕС РЕДАКЦИИ: 220030, Минск, пл.Свободы, 17-518
ТЕЛЕФОНЫ: (017) 223-71-18, 226-78-77
ФАКС: (017) 223-61-05

КОРПУНКТ В РИГЕ: тел. (0132) 428-188 (Вадим ШЕРШОВ)
КОРПУНКТ В ВАРШАВЕ: тел.(1048)90-222-343 (Людмила ГУЛЯКЕВИЧ)

E-mail: edit@workpr.minsk.by; edit@bdg.belpak.minsk.by
Размещение рекламы: **тел./факс: (017) 223-85-88**
Отдел подписки **тел./факс (017) 229-22-10**
Отдел распространения: **тел./факс (017) 226-87-99**

Отпечатано с диапозитивов в ЗАО "Летувос ритас" 2001, Вильнюс, проспект Гедимино, 12а
Тираж **20 000**
Цена **договорная**
Заказ
Подписано в печать **8.2.97 в 19.00**
Подписной индекс **63879**
Выходит 2 раза в неделю